الجامعة الإسلامية بغزة – كلية أصول الدين
مؤتمر الدعوة الإسلامية ومتغيرات العصر (7-8 ربيع الأول 1426هـ ، 16-17 أبريل 2005م)

إعداد الدعاة تلبية لحاجة الواقع المعاصر

دراسة تحليلية من ضوء القرآن والسنة

د. عبد السلام اللوح　　　**أ. محمد شبير**

كلية أصول الدين الجامعة الإسلامية بغزة

فلسطين، ص.ب: 108

ملخص: يركز البحث على قضية إعداد الدعاة استجابة وتلبية لحاجة الواقع المعاصر، وذلك من خلال القرآن والسنة، وما تقتضيه حاجة الواقع، حيث تم استعراض المعنى اللغوي والاصطلاحي للدعوة، مع الوقوف على أهم صفات الداعية المتمثلة في القدوة الحسنة والرحمة والرفق وامتلاك القلب الأبيض وامتلاك الأخلاق الحسنة والقدرة على فن الاتصال والمعنويات المرتفعة ، مع اقتراح استراتيجية مستقبلية لإعداد وبناء جيل من الدعاة بهدف تحقيق إنجازات وانتصارات في الميدان الدعوي ، وذلك من خلال إعداد برنامج تكويني مرتكزاً على ستة مراحل مرتبطة بأهدافها.

Abstract: This research focuses on the matter of preparing agitators who act in response for contemporary reality need. Of course this is through Quraan and Sonaa and reality requirements. In the research the lingual and conventional meaning have been presented where it talks about the character of the agitator that has to characterize with being good example, mercy, leniency, kind heart, good manners and morality and familiar in the art of communication and to have to high sprits, with clarification of the integrated approach of preparation and formation of the agitators. Then there is a suggestion a prospective strategy to bring up a generation of agitators in order to achieve implementations in this field, through setting up configurative curriculum based on six junctures linked up with their principles and goals.

مقدمة:

الحمد جعل أمة الإسلام خير أمة أخرجت للناس، تأمر بالمعروف وتنهى عن المنكر، وتؤمن با ، والسلام على الداعي الى صراط مستقيم على بصيرة من أمر دينه وواقعه، ومن أتبعه بإحسان الى يوم الدين وبعد:

فان الدعوة الى ا واجب إيماني ، وتكليف شرعي، والعمل في هذا الميدان هو مهمة الأنبياء والمرسلين، وطريق العلماء والدعاة الى يوم الدين، وهذه الدراسة تعتبر خطوة نحو تبني استراتيجية جديدة، للارتقاء بالدعوة من خلال تبني إعداد الدعاة إعداداً يلبي تغيرات الواقع المعاصر، وذلك لكل واقع معطياته وظروفه وأحواله ، وذلك في ظل تكالب الأمم غرباً وشرقاً

على الإسلام، ومن هنا جاءت الدراسة لتقديم نموذجاً للدعاة يناسب حقيقة الصراع المحتدم بين رجالات الإسلام (الدعاة) وبين رجالات الكفر والقائمين عليه.

فلا بد إذن أن يكون هناك توافق بين ثقافة الداعية ومعطيات الواقع الذي يعيشه، والظروف التي يحياها الناس في كل زمان ومكان، وذلك حتى يتلاءم الدعاة وينسجموا مع حقيقة الواقع المعاصر وتغيراته، دعاة يمتلكون المستويات الرفيعة والقوة بمفاهيمها الشاملة، قوة الإيمان، قوة الإخلاص، قوة العلم بإدراك الوسائل الأساليب في توصيل رسالة الإسلام.

ولذا فقد جاء كتاب ا وسنة رسولهﷺ يحددان منهج الدعوة وإعداد الدعاة، مما يقتضي من الدعاة تبني الطرق المنهجية التي ستلبي احتياجات الواقع، وذلك من خلال منهج علمي إداري إيماني يحقق عنصر الكفاءة للدعاة.

هدف الدراسة:

الهدف العام من الدراسة هو تبني إعداد وتدريب دعاة متميزين يتلاءموا وينسجموا مع متطلبات الدعوة في واقعنا المعاصر، وهناك **أهداف محددة** تكمن في التالي:

1. تنمية وتطوير الدعاة في مجال الدعوة.
2. تعزيز المفهوم العلمي والمنهجي في تطوير أداء الدعاة.
3. التعرف على صفات الدعاة الحقيقيين.
4. وضع البرامج التنفيذية للوصول الى دعاة متميزين.
5. تفعيل قدرات الدعاة في المجال الدعوي.

النتائج المتوقعة:

1. إعداد دعاة مدربين في مجال الدعوة يحملون لواء الدعوة، ويحملون فكراً إدارياً إسلامياً في تحقيق الدعوة الى ا .
2. التعرف على الفكر الإداري في إدارة الدعاة لواقعهم المعاصر، والوصول لإحداث التغير بما ينسجم مع الواقع المعاصر، وذلك من وحي القرآن والسنة.
3. تصميم وتحقيق برنامج لتأهيل وإعداد الدعاة.
4. الوصول الى تقييم الشخصية والعمل على تنمية القدرات للوصول الى المهارات التي تجسد مفهوم الكفاءة الدعوية في مجال الدعوة الى ا .

لأجل تحقيق هدف البحث وغايته كانت هيكلية البحث متمثلة في مقدمة وثلاثة مباحث وخاتمة وهي كما يلي:

المقدمة: وفيها أهمية الدراسة وهدفها ونتائجها المتوقعة، وما تحتويه الدراسة مـن منهجية ومباحث.

المبحث الأول: مصطلح الدعوة في ضوء القرآن والسنة.

المبحث الثاني: صفات الدعاة والنظرية التكاملية في إعدادهم.

المطلب الأول: صفات الدعاة.

المطلب الثاني: دور النظرية التكاملية.

المبحث الثالث: منهج بناء وتكوين الدعاة المعاصرين.

المطلب الأول: مفهوم الاستراتيجية في عملية إعداد الدعاة.

المطلب الثاني: البرنامج التنفيذي في إعداد الدعاة.

الخاتمة: وفيها ما تم التوصل من نتائج وتوصيات.

المبحث الأول

مصطلح الدعوة في ضوء القرآن والسنة

أولاً : تعريف الدعوة لغة وشرعاً:

أ) تعريفها لغة:

الدعوة مصدر من الفعل " دعا " الذي يأتي بعدة معانٍ ، حيث يأتي بمعنى النداء ، قـال تعالى " **كمثل الذي ينعق بما لا يسمع إلا دعاء ونداء** "[1] ، ويأتي بمعنى التسـمية نحـو قولـه تعالى: " **لا تجعلوا دعاء الرسول بينكم كدعاء بعضكم بعضا** "[2] وذلك لمن كان يقول يا محمـد ، وتأتي دعوته بمعنى سألته إذا استغثته " **قالوا ادع لنا ربك** "[3] " **ولا تدع مـن دون اللّـه مـا لا ينفعك ولا يضرك** "[4] وذلك بمعنى السؤال والاستغاثة ، ويأتي الدعاء إلى الشيء بمعنـى الحـث على قصده وطلبه ، قال تعالى : " **قال رب السجن أحب إلي مما يدعونني إليه**"[5] وقال " **واللّـه يدعو إلى دار السلام** "[6] وقال " **ويا قوم ما لي أدعوكم إلى النجاة وتـدعونني إلـى النـار * تدعونني لأكفر بالله وأشرك به ما ليس لي به علم وأنا أدعوكم إلى العزيز الغفـار** "[7] وهـذا بمعنى الحث على طلب الأمر وفعله[8] .

ب) تعريفها شرعاً:

استعرض الدكتور محمد أبو الفتح عدة تعريفات حسب عدة اعتبارات فقال :

" فهناك من نظر إلى الدعوة على أنها تبليغ وبيان لما جاء به الإسلام فحسب ، وهناك من نظر إليها على أنها علم وتعليم ، وجردها من الجانب التطبيقي التنفيذي ... إلى غير ذلك من نظرات.

وهناك من عرفها تعريفاً عاماً يمزج بين مفهوم الدين ومفهوم الدعوة إليه كما فعل الأستاذ الشيخ محمد الراوي في كتابه " الدعوة الإسلامية دعوة عالمية " فقال : " هي الضوابط الكاملة للسلوك الإنساني وتقرير الحقوق والواجبات " ، وهناك من قصر التعريف على بعض جوانبها ، كما فعل الشيخ محمد الخضر حسين في كتابه " الدعوة إلى الإصلاح " فعرفها بأنها " حث الناس على الخير والهدى والأمر بالمعروف والنهي عن المنكر ليفوزوا بسعادة العاجل والآجل "[9] .

وقد خاص بعد هذا الاستعراض إلى تعريف يشمل مراحل الدعوة الثلاث التطبيقية والتكوينية والتنفيذية فقال هي: تبليغ الإسلام للناس ، وتعليمه إياهم ، وتطبيقه في واقع الحياة"[10].

ونقول : إن للدعوة أركاناً ثلاثة من حيث الداعية ، والمدعو ، والمدعو إليه ، ولابد أن يكون للدعوة أسلوب وهدف وغاية، وعليه فلا بد للتعريف الشرعي أن يكون جامعاً للأركان والغايات والأسلوب.

ولذا فإنا نجتهد في إيجاد تعريف شرعي جامع فنقول إن الدعوة:" هي القيام على أمر ا تذكيراً ونصحاً ، أمراً ونهياً ، تحقيقاً للاستقامة على دين ا والفوز برضوانه في الدنيا والآخرة " فالقائم على أمر ا هو الداعية ، وأمر ا هو دينه المدعو إليه ، والتذكير والنصح والأمر والنهي هو أسلوب الدعوة ، والذي تم تذكيره ونصحه وأمره ونهيه هو المدعو ، وتحقيق الاستقامة على دين ا حتى نهاية التعريف هو هدف الدعوة وغايتها .

وهكذا نرى كيف اختلفت التعاريف حسب الاعتبارات المتعددة .

ثانياً : مصطلح الدعوة في ضوء القرآن الكريم:

لقد جاءت لفظة " دعا " – بمشتقاتها وصيغها وتصاريفها وبكل معانيها اللغوية والشرعية – في مواطن كثيرة من كتاب ا تعالى ، حيث ذكرت مائتين واثنتي عشرة مرة في آيات وسور متعددة[11] .

لطائف ومواقف:

أولاً : هذا الكم الكبير لعدد ورود هذا المصطلح في كتاب ا إنما يدل على مدى أهمية الدعوة ليس في العهدين المكي والمدني الذين نزل فيهما القرآن فحسب ، ولكن في كل زمان ومكان، منذ نزول القرآن وإلى يوم القيامة ، مهما اختلف الظروف والأحوال ، ومهما تغير

الواقع، ومهما تغير الزمان والمكان والمخاطب ، فالدعوة واجب شرعي ، وتكليف رباني لا مناص عنه ، فهي كما عرفناها شرعاً قيام على أمر ا تذكيراً ونصحاً، وذلك مـن خـلال الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر ، لأجل أن يستقيم الناس على دين ا تعالى ، وينـالوا بذاك رضوانه في الحياة الدنيا ويوم يقوم الأشهاد ، قال تعالى : " **ولتكن منكم أمةٌ يـدعون إلى الخَير ويأمرون بالمعروفِ وينْهون عن المنكر وأُولـئِك هم المفْلِحون** "[12] إنها الدعوة إلى الخير والأمر بالمعروف والنهي عن المنكر، والنتيجة هي الفلاح في الدنيا والآخرة.

ثانياً: حذر سبحانه وتعالى من ترك هذا الواجب الشرعي الإيماني، وإلا نكـون كالـذين تفرقـوا واختلفوا من بعد الحجج والدلائل البينات الواضحات، وكان لهم العذاب العظيم يوم القيامـة، يوم تسود وجوه الذين تركوا هذا الواجب وكفروا بعد إيمانهم، وأما الذين أدوا ما عليهم مـن واجب الدعوة إلى الخير وما يتبعها من أمر بمعروف ونهي عن منكـر ، فهـؤلاء تبـيض وجوههم يوم القيامة ، وهم في رحمة ا في جنته ورضوانه ، قال تعـالى : " **ولا تكُونـُـواْ كالَّذِين تَفَرقُواْ واخْتَلَفُواْ مِن بعدِ ما جاءهم الْبينَاتُ وأُولَـئِك لَهم عذَاب عظِيم * يوم تَبيض وجوه وتَسود وجوه فَأَما الَّذِين اسودتْ وجوههم أَكْفَرتُم بعد إِيمانِكُم فَذُوقُواْ الْعذَاب بِما كُنْتُم تَكْفُرون * وأَما الَّذِين ابيضتْ وجوههم فَفِي رحمةِ اللّهِ هم فِيها خَالِدون** "[13] ، يقول ابـن كثير: "ولتكن منكم أمة منتصبة للقيام بأمر ا في الدعوة إلى الخير، والأمـر بـالمعروف والنهي عن المنكر وأولئك هم المفلحون"، قال الضحاك: هم خاصـة الصـحابة، وخاصـة الرواة يعني المجاهدين والعلماء... والمقصود من هذه الآية أن تكون فرقة من هـذه الأمـة متصدية لهذا الشأن، وإن كان ذلك واجباً على كل فرد من الأمة بحسبه، كمـا ثبـت فـي صحيح مسلم عن أبي هريرة قال : قال رسول ا صلى ا عليه وسلم: "مـن رأى مـنكم منكـراً فليغيره بيـده، فإن لم يستطـع فبلسانـه، فإن لم يستطع فبقلبـه، وذلـك أضـعف الإيمان[14] "[15] .

ثالثاً : عبر سبحانه وتعالى بصيغة العموم بعد الآيات السابقة من آل عمران التـي جـاء فيهـا التخصيص بفئة من عموم الأمة ، فقال تعالى : " **كُنتُم خَير أُمةٍ أُخْرِجتْ لِلنـاس تَـأْمرون بِالْمعروفِ وتَنْهون عن الْمنكَرِ وتُؤْمِنُون بِاللّهِ ...** "[16] ، والمعنى : " إنهم خير الأمم وأنفع الناس للناس ، ولهذا قال " تأمرون بالمعروف وتنهون عن المنكر وتؤمنون با " قال الإمام أحمد : قام رجل إلى النبي صلى ا عليه وسلم وهو على المنبر فقال : يا رسـول ا أي الناس خير ؟ قال : " خير الناس أقرؤهم وأتقاهم ، وآمرهم بالمعروف ، وأنهـاهم عـن المنكر ، وأوصلهم للرحم "[17] قال ابن عباس في الآية هم الذين هاجروا مع رسـول ا ﷺ

من مكة إلى المدينة . والصحيح أن هذه الآية عامة في جميع الأمة كل قرن بحسبه ، وخير قرونهم الذين بعث فيهم رسول ا ﷺ ، ثم الذين يلونهم ، ثم الذين يلونهم ... "[18] .

رابعاً : حاجة الإنسان إلى الدعوة من خلال تذكيره ونصحه كحاجته إلى طعامه وشرابه وملبسـه ومسكنه ، وقد جعل النبي صلى ا عليه وسلم كمال الدين في النصيحة فقـال ﷺ: الـدين النصيحة ، قالوا لمن يا رسول ا ؟ قال ورسوله ولأئمة المسلمين وعامتهم[19] .

فالنصيحة إذاً هي دعوة ، وبها يكتمل النقص الذي في إيمان العبد ، وفي ذلك دلالـة علـى أهمية الدعوة لكل الناس مهما اختلفت طبقاتهم أو مؤهلاتهم كباراً وصغاراً رجالاً ونسـاء، والدعوة بهذا غذاء لفطرة الإنسان خشية الانحراف والتشوه " **فِطْرَةَ اللهِ الَّتِي فَطَـرَ النـاس عليها لا تَبْدِيلَ لِخَلْقِ اللهِ ذَلِكَ الدين الْقَيم ولَكِن أَكْثَر الناس لا يعلمون** "[20] .

خامساً : بالإضافة إلى الآيات الكثيرة التي تنص صراحة على الدعوة إلى ا هناك آيات كثيـرة أيضاً تدل بمعناها لا بلفظها على الدعوة ، فهي نظائر للفظ الدعوة ، منها الآيـات الآمـرة بالمعروف الناهية عن المنكر، وهي كثيرة في كتاب ا ، من ذلك قوله تعالى : "**والْمؤْمِنُون والْمؤْمِنَاتُ بعضهم أَولِياء بعضٍ يأْمرون بِالْمعروفِ وينْهون عن الْمنكَرِ...**"[21] .

وقد حكم سبحانه على من اتصف بعكس هذه الصفة بالنفـاق قـال تعـالى : " **الْمنَـافِقُون والْمنَافِقَاتُ بعضهم من بعضٍ يأْمرون بِالْمنكَرِ وينْهون عن الْمعروفِ ويقْبِضـون أَيـدِيهم نَسوا اللّه فَنَسِيهم إِن الْمنَافِقِين هم الْفَاسِقُون** "[22] .

فالمنافق قد انحرف عن صراط ا ، وضل السبيل فأمر بالمنكر ونهى عن المعروف، ومـن نظائر لفظة الدعوة التذكير ، وقد جعل ا مهمة النبي صلى ا عليه وسـلم متمثلـة فـي التذكير ، قال تعالى : " **فَذَكِّر إِنَّما أَنتَ مذَكِّر** "[23] ورغم اتهامه بالكهانة والجنون وغيرهـا إلا أن الأمر بالتبليغ من خلال التذكير قائم ، قال تعالى : " **فَذَكِّر فَما أَنتَ بِنِعمتِ ربك بِكَاهِنٍ ولَا مجنُونٍ** "[24] وذلك لأن الذكرى فيها نفع للمؤمنين ليفعلوا الخير ويتركـوا الشـر، قـال تعالى : " **وذَكِّر فَإِن الذِّكْرى تَنفَع الْمؤْمِنِين** "[25] وبماذا يذكِّر ؟ يذكر بكتاب ا الذي جمـع الخير كله ، ونهى عن الشر كله ، قال تعالى : " **فَذَكِّر بِالْقُرآنِ من يخَافُ وعِيدِ**"[26].

ومن النظائر لفظة " بلغ " قال تعالى : " **يا أَيها الرسولُ بلِّغْ ما أُنزِلَ إِلَيك من ربك وإِن لَّـم تَفْعلْ فَما بلَّغْتَ رِسالَتَه ...** "[27] ، وفي المائدة نفسها قوله تعالى : " ... **فَإِن تَولَّيتُم فَـاعلَموا أَنَّما علَى رسولِنَا الْبلاَغُ الْمبِين** "[28] ، وفيها أيضاً قول ا تعالى : " **ما علَى الرسـولِ إِلاَّ الْبلاَغُ واللّه يعلَم ما تُبدون وما تَكْتُمون** "[29] ، وأكد سبحانه ذلـك فـي سـورتي النـور

والعنكبوت ، قال تعالى : " **وإن تطيعوه تهتدوا وما على الرسول إلا البلاغ المبين**"[30] ، وقال : " **وإن تكذبوا فقد كذب أمم من قبلكم وما على الرسول إلا البلاغ المبين** "[31] .

فدعوة النبي ﷺ هي بلاغ لدين ا للعالمين ، فالبلاغ دعوة ، كما أن النصيحة دعوة ، وهكذا الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر ، وكذا التذكير وغيرها مما لا يتسع المقام لحصرها .

سادساً : ومن أعم آيات الدعوة وأشملها لجوامع الكلم قوله تعالى : " **ومن أحسن قولا ممن دعا إلى الله وعمل صالحا وقال إنني من المسلمين** "[32].

وقد جاءت هذه الآية بعد آيات الإيمان بربوبية ا والاستقامة على شرعه ودينه الذي ارتضاه لعباده والبشارات لهم بعدم الخوف والحزن وبدخول الجنة ، فلم يبق أمام المؤمن إلا أن يتسبب للآخرين بالخير، وليس هناك خير أفضل وأحسن من دعوتهم إلى دين ا .

يقول سيد قطب : " إن كلمة الدعوة هي أحسن كلمة تقال في الأرض ، وتصعد في مقدمة الكلم الطيب إلى السماء ، ولكن مع العمل الصالح الذي يصدق الكلمة ، ومع الاستسلام الذي تتوارى معه الذات ، فتصبح الدعوة خالصة ليس للداعية فيها شأن إلا التبليغ "[33].

وهناك آيات تبين أسلوب الدعوة ومواصفاتها حتى تؤتي ثمارها الطيبة ونتائجها المرجوة، قال تعالى : " **ادع إلى سبيل ربك بالحكمة والموعظة الحسنة وجادلهم بالتي هي أحسن إن ربك هو أعلم بمن ضل عن سبيله وهو أعلم بالمهتدين** "[34].

إنها دعوة تمتاز في أسلوبها ومنهجها بالحكمة والموعظة الحسنة والجدال بالحسنى، وهي الكلمة الطيبة المحببة إلى نفوس المدعوين، فتكون الثمرة طيبة كذلك تتناسب مع الأسلوب إيجاباً.

ثالثاً : مصطلح الدعوة في ضوء السنة النبوية :

لقد حظيت السنة النبوة بقسط وافر من الأحاديث الدعوية سواء ذكرت صراحة لفظة دعا ومشتقاتها وتصاريفها وصيغها أم ذكرت تلك الأحاديث التي تضمنت معنى الدعوة وإن لم تستعمل لفظة من ألفاظها أو صيغة من صيغها ، وإنما استعملت نظائرها .

وبنظرة إجمالية على الأحاديث التي تضمنت جذر " دعو " في الكتب الستة فقط ، نجد أن هذا المصطلح الدعوي قد تكرر ألف مرة وثمانمائة وثماني مرات (1808) وهي موزعة على الكتب الستة كما يلي :

- ذكرت في صحيح البخاري : 536 مرة .
- ذكرت في صحيح مسلم : 348 مرة .
- ذكرت في جامع الترمذي : 218 مرة .

- ذكرت في سنن النسائي : 281 مرة .
- ذكرت في سنن أبي داود : 255 مرة .
- ذكرت في سنن ابن ماجة : 170 مرة .[35]

وإن أردت المزيد عن الكتب الستة إلى التسعة ، فقد ورد المصطلح في مسند أحمد (1342) مرة ، وذكر في موطأ مالك (48) مرة ، وذكر في سنن الدارمي (109) مرات[36] .

وسنذكر على سبيل المثال حديثاً من جوامع الكلم للنبي ﷺ يتضمن نصاً صـريحاً فـي مصطلح الدعوة ، فعن أبي هريرة أن رسول ا ﷺ قال : من دعا إلى هدى كان له من الأجـر مثل أجور من تبعه لا ينقص ذلك من أجورهم شيئاً ، ومن دعا إلى ضلالة كان عليه مـن الإثـم مثل آثام من تبعه لا ينقص ذلك من آثامهم شيئاً " . انظر تخريج هذا الحديث في الحاشية لتـرى مظانه ومواطن ذكره[37] .

وأما الأحاديث التي تحمل معنى الدعوة من خلال نظائر هذا المصطلح الـدعوي فهـي كثيرة أيضاً ، يصعب حصرها والوقوف عليها ، لكن نذكر على سبيل المثال حديثاً يحـض فيـه النبي صلى ا عليه وسلم على الدعوة ، وذلك فيما رواه حذيفة بن اليمان أن النبي صلى ا عليه وسلم قال : " والذي نفسي بيده لتأمرن بالمعروف ، ولتنهون عن المنكـر ، أو ليوشـكن ا أن يبعث عليكم عقاباً منه ، ثم تدعونه فلا يستجاب لكم "[38] .

فالحديث صريح في الدعوة إلى ا وإن لم يستعمل لفظة من ألفاظهـا أو صـيغة مـن صيغها ، وهكذا لو تتبعنا الأحاديث التي تنحو هذا النحو لضاق بنا الزمان والمكان .

ويظهر في الحديث أسلوب التوكيد بالقسم وباللام المؤكدة ونون التوكيد ، كل ذلك للقيام بواجب الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر ، وإلا يترتب على ذلك التهديـد والوعيـد الشـديد بالعقاب الذي يوشك أن يقع بالأمة ، ولا يستجاب الدعاء بكشفه .

اللهم عافنا واعف عنا ، ولا تؤاخذنا بما يفعل السفهاء منا .

المبحث الثاني

صفات الدعاة والنظرية التكاملية في إعدادهم

المطلب الأول: صفات الدعاة:

لابد للداعية من صفات يتصف بها وذلك ليكون ناجحاً في دعوته ، موفقاً في تحقيق أهدافه وغاياته، ومن هذه الصفات ما يلي:

أولاً: القدوة الحسنة:

يقول ا عز وجل(لقد كان لكم في رسول ا أسوة حسنة لمن كان يرجـو ا واليـوم الآخر وذكر ا كثيرا) [39] الأسوة القدوة، والأسوة ما يتأسى به ، أي يتعزى به فيقتدى بـه في جميع أحواله[40].يقول الشيخ عبد الرحمن السعدي الأسوة الحسنة المتمثلة في الرسول ﷺ وأخرج عبد بن حميد بسند صحيح عن قتادة في قوله(واجعلنا للمتقيين إماما) [41] ،أي قادة في الخير ودعاة هدى يؤتم بنا في الخير[42] ، ونخلص بالقول مما سبق أن القدوة الحسـنة هـي تطبيق لهدي رسولنا الكريم، قولاً وفعلاً لأن ما جاء به المصطفى هو الحق المطلق، فبقـدر الانسياق الى الحق وتطبيقه بقدر ما يرتفع مستوى القدوة الحسنة عند الداعية.

1. مواقف تربوية بالقدوة من حياة الرسولﷺ:

ونحن نقتطف هنا بعض الروائح العطرة من بسـتان النبـوة، لنـرى كيـف اسـتطاع المصطفى ﷺ تربية أصحابه بأفعاله الحسنة، التي كانت أسلوباً متميزاً من أساليب الدعوة:

الموقف الأول:أنا النبي لا كذب:

في هذا الموقف يروي لنا العباس بن عبد المطلب رضي الله عنه وكان شاهد عيان للموقف، قال: شهدت مع رسول ا ﷺ يوم حنين، فلزمت أنا وأبو سفيان بن الحارث بن عبد المطلب رسـول ا ﷺ فلم نفارقه، ورسول ا ﷺ على بغلة له بيضاء أهداها له فروة بن نفاثة الجذامي، فلمـا التقـى المسلمون والكفار ولى المسلمون مدبرين، فطفق رسول ا ﷺ يركض بغلته قبل الكفار ، قـال عباس وأنا آخذ بلجام بغلة رسول ا ﷺ ، أكفها إرادة ألا تسرع وأبو سفيان آخذ بركاب رسول ا ﷺ ، فقال رسول ا ﷺ : أي عباس ناد أصحاب السمرة فقال عباس – وكان رجل صيتاً – فقلت بأعلى صوتي أين أصحاب السمرة[43]. وفي رواية ثانية- فنزل واستنصر وقال: أنا النبي لا كذب أنا ابن عبد المطلب[44]. ما هي النتيجة لموقف رسول ا ﷺ القدوة؟ يقول العباس: فـوا لكأن عطفتهم حين سمعوا صوتي عطفة البقر على أولادها، فقالوا يالبيك يالبيك) [45].

إن فعل الرسول ﷺ في حنين، جسد القدوة العملية، حين كان جنود المسلمين يفرون والأعداء يرشقونهم بالنبل، فما كان من رسول ا حين انتاب المسلمين الهلع والخوف إلا أن يرجعهم الـى الجادة التي انحرفوا عنها، وكان موقف فعله قبل حديثه، فكانت حكمة النبيﷺ أن يقـوم بـالأمر بنفسه ولم يدع للحديث أو للموعظة مكاناً، بل كان خير معلم وخير قائد ميداني ، وهذه من أهـم العناصر التي يجب أن تتوفر في الداعية المربي، وذلك لامتلاكه لإحدى عناصـر الإدارة وهـو عنصر التوجيه، وهو من أهم عناصر تبليغ الدعوة، لأنه يعتمد على الحكمة الحقيقية الذي يتمتـع

بها الداعية، وقدرته لإدارة المواقف الصعبة، القاعدة في علم القيادة العسكرية تقول "الموقف يبنى حسب المسالة"[46].

الموقف الثاني لم تراعوا:

هذا موقف آخر، والمواقف لرسول ا ﷺ كثيرة، عن أنس بن مالك قال: كان رسول ا ﷺ أحسن الناس، وكان أجود الناس وكان أشجع الناس ، ولقد فزع أهل المدينة ذات ليلة فانطلق ناس قبل الصوت، فتلقاهم رسول ا ﷺ راجعاً وقد سبقهم الى الصوت وهو على فرس لأبـي طلحـة عري في عنقه السيف وهو يقول (لم تراعوا لم تراعوا) [47].

هذه هي المواقف التي تربى عليها الصحابة رضوان ا عليهم، وهي التي خرجت آلافاً من الصحابة الكرام على طريق القائد القدوة، فلما أدركوا هذه المواقف ما كان عليهم إلا أن يكونـوا تلاميذاً نجباء متعلقين بحبيبهم رسول ا ﷺ ، لذلك كانت النتائج الحقيقية التي تمثلت في أفعـال وأقوال الصحابة الكرام في زمنه والزمن الذي يليه، فهذه الشجاعة الصامته التي مثلـت القـدوة العملية كانت أعظم قدوة ، وأعظم درس لكل المؤمنين الصادقين الذين يمتلكون الإرادة في تحقيق القدوة الحسنة، فهي التي خرجت الصديق، وفاروق الأمـة، و أسـدا المغـوار، وسـيف ا المسلول، وأمين هذه الأمة، هؤلاء العظماء وأمثالهم كثير كانوا مدارس حقيقية لأمتهم، كان مـن الطبيعي أن تخرج مدرسة رسول ا ﷺ أيضاً أمثال عمرو بن الجموح الذي أعفي مـن الجهـاد الذي قال وهو يبكي " وا **إني لأرجو أن أطأ بعرجتي هذه الجنة**" انظر[48]، فيقاتل ويقتـل فـي سبيل ا ، وهنا نسأل سؤالاً لماذا هذا الإصرار من ابن الجموح؟، فنقـول وا إلا نتـاج تربيـة رسول ا ﷺ القدوة الحسنة. ومن هنا تربى الدعاة ليحققوا الانتصـارات النوعيـة والحقيقيـة لدعوتهم.

2. مواقف تربوية بالقدوة من حياة المؤمنين الصادقين:

الموقف الأول: أبو حنيفة لا يخاف إلا ا :

قال ابن المبارك – لقد كنا يوماً في المسجد الجامع فوقعت حية فسقطت في حجر أبـي حنيفة، فهرب الناس غيره ما رأيته زاد على أن نفض الحية وجلس[49] ، هذا الموقف لـو كـان مغايراً، فكيف بتلاميذه أن يتعلموا منه ويقتدوا به، هذا الموقف يجسد فهم وإدراك أبـي حنيفـة لمواقف رسول ا ﷺ ، فكان شجاعاً في موقفه لأنه يعرف حقيقة الشجاعة وماذا سـتنتجه عنـد تلاميذه، هكذا يجب أن يتصف المربي والداعية، **وهنا نسأل سؤالاً كيف يستطيع أبو حنيفـة أن يربي تلامذته على معاني الجهاد والشجاعة إذا لم تكن عنده؟.**

الموقف الثاني: الداعية عزيز النفس يأبى الذل (عز الخطيب وذل العلوي):

جاء في ترجمة الخطيب البغدادي ، أنه (دخل عليه بعض العلوية وفي كمه دنـانيير فقـال للخطيب فلان يسلم عليك ويقول لك اصرف هذا في بعض مهماتك ، فقال الخطيب: لا حاجة لـي فيه، وقطب وجهه، فقال العلوي: كأنك تستقله ونفض كمه على سجادة الخطيب وطرح الـدنانير عليها فقال: هذه ثلاثمائة دينار، فقام الخطيب محمراً وجهه وأخذ السجادة وصب الـدنانير علـى الأرض وخرج من المسجد) [50]، فماذا كانت النتائج؟.

وهنا كانت النتائج المتمثلة في قول أحد أتباعه "**ما أنسى عـز خـروج الخطيـب وذل ذاك العلوي وهو قاعد يلتقط الدنانير من الحصير ويجمعها"**، هذه المقولة جسدت طريقة مـن طـرق التربية عند الخطيب، وجسد الموقف ثمرته وذلك بإدراكه عند الأتباع والمجسد في المقولة السابقة وهي تنم عن حبهم للخطيب الذي رسم طريق العفة والعزة وحقارة العبودية لغير ا .

الموقف الثالث: الداعية يطبق مبدأ التضحية من أجل راحة الآخرين:

وهنا نتذكر كلمة القائد الهمام **عبد العزيز الرنتيسي** عندما قال" **لو رحل الرنتيسـي، ورحـل هنية، ورحل الزهار، ورحل نزار، ورحل صيام، ورحل الجميع ، وا لا نزداد إلا لحمة وحبـاً، نحن الذين تعانقت اليوم أيدينا على الجهاد والزناد، وغداً ستتعانق أرواحنا في الجنـان"**[51]، ا أكبر ما أعظمها من كلمات عندما يدركها الدعاة والجماعة المؤمنة، هنا كان يتكلم ويوجه أفـراد دعوته، واليوم أصبح بجوار حبيبه رسول ا ﷺ المعلم الأول والقدوة الحسنة، رحمـك ا أبـا محمد لقد قرأنا عن فاروق الأمة عمر بن الخطاب، و ها أنت تجسد فاروق عصر هـذه الأمـة ففرق بين لغة الذل والانكسار ولغة القوة والانتصار، ومن هنا تميزت رؤيتك بالإيمـان المطلـق بالجهاد، كنت تحاور وتسمع للطرف الآخر ولكن دون تنازل عن أي مبدأ من مبـادئ الإسـلام، كان مبدؤك لو مزقت وكنت أشلاء يا رنتيسي سيبقى بصرك على النهج الحقيقي نهـج المقاومـة وما عدا ذلك فهو نشاطات تهدف الى تحقيق الإنجاز الكبير وهو اقتلاع اليهود من أرضـنا دون مقابل، هذا هو المبدأ وغير ذلك فهو اللامبدئية[52].

ثانياً: الرحمة والرفق في تبليغ الدعوة:

قال ا تعالى: (فبما رحمة من ا لنت لهم ولو كنت فظاً غليظ القلب لا نفضوا من حولك)[53]، يقول سيد قطب رحمه ا : فالناس في حاجة إلى كنف رحيم و إلى رعاية فائقة و إلـى بشاشـة سمحة و إلى ود يسعهم، وحلم لا يضيق بجهلهم وضعفهم ونقصهم، في حاجة الـى قلـب كبيـر

يعطيهم ولا يحتاج منهم عطاء ويحمل همومهم ولا يعنيهم بهمه، ويجدون عنده دائمـاً الاهتمـام والرعاية والعطف والسماحة والود والرضاء وهكذا كان قلب رسول ا ﷺ[54].

يجب على الداعية أن يكون متزناً بالأخذ من هذا الدين وهذا ما أكـده حـديث الرسـول ﷺ حينما قال:(إن هذا الدين متين فأوغلوا فيه برفق) [55]، فالرفق في أخذ تعاليمه والرفق في تطبيقه ولا يظن ظان أن هذا إشارة إلى فعل بعض ما نهى عنه بحجة الرفق بأخذ هـذا الـدين، إنمـا الحديث يتعلق بالأوامر دون النواهي[56]، (ما أمرتكم به فافعلوا منه ما اسـتطعتم) [57] ، وقـول الرسول ﷺ (إن الدين يسر ولن يشاد الدين أحد إلا غلبه ، فسددوا وقاربوا و أبشـروا واسـتعينوا بالغدوة والروحة وشيء من الدلجة) [58] ، قال ابن حجر – والمشادة بالتشديد المغالبة، يقال شاده يشاده مشادة إذا قاواه ، والمعنى لا يتعمق أحد في الأعمال الدينية ويترك الرفق إلا عجز وانقطع فيغلب[59].

ومما سبق ندرك ضرورة أن يكون الداعية رحيماً في دعوته، وذلك من خلال لـين الكلمـة ولين المعاملة، ولكن يجب في هذه اللحظة أن لا يهمل قيمة الغضب من أجل ا ، فلا يخلط هـذا بذاك، و إلا وقع في المحظور، وكذلك يجب على الداعية أن يكون مثالاً يحتذى به لأنه عرف أن الجنة مراتب، لذلك يجب الاستمرار في تنمية وتطوير مراحل أدائه في العمل نحـو رضـا ا ، وهنا نشير الى موقف رسول ا ﷺ عندما قال لأصحابه أيكم عاد مريضاً فقال أبو بكر أنا، فقال أيكم تصدق اليوم بشيء من ماله قال أبو بكر أنا، قال فأيكم شيع جنازة قال أبو بكر أنا، قال فأيكم أصبح اليوم صائماً قال أبو بكر أنا، فقال النبي أوجبت يعني الجنة [60]. لذلك يجب على الداعيـة أن يفرق بين الرفق الذي يكمن في الاتزان في التعامل مع الفطرة وعدم معارضتها بما لا تطيق، فالداعية هو الأعرف بقدراته وطاقته، ولا يكلف نفسه فوق طاقتها، ويحمل الآخرين فوق طاقتهم، وهنا يدرك الداعية كلام ا عز وجل" لا يكلف ا نفساً إلا وسعها"[61] فهذه الآية توضح مستوى الطاقة الحقيقية التي يجب أن تستخدم من أجل تفعيل القدرات الداخلية عند الداعية فبـذلك يكـون الداعية أعرف الناس بقدراته للوصل الى المستوى الحقيقي إلى طاقته في الأخذ والوغول في هذا الدين، فأكثر من هذه الطاقة يكون المشادة في الدين، فهذا هو معنى الرفق بالدين، كما ويجب على الدعية أن يتصف بالهمة العالية لبلوغ الدرجات العلى، لذلك يجب أن ينفض الداعية غبار الكسـل عن نفسه، ويحقق العمل من أجل تبليغ دعوة ا في الأرض. وهناك الرفق بالإخوان وذلك بزوال صفة العنف، وتقبل مواقفهم ما لم تخالف الشريعة، وأهم الرفق الذي يجب على الداعية أن يتميز به هو الرفق بالتوجيه، لأن الداعية عليه أن يتلمس الطريق اللينة في تبليغ الموقف السليم والسديد،

وهذا ما حدث من الحبيب المصطفى مع ذلك الأعرابي الذي بال في المسجد انظر [62] ، وكيف عالج الموقف؟ وكيف أرادوا الصحابة الكرام علاجه؟.

1. مواقف من حياة الرسولﷺ:

كم من مواقف يومياً يتعرض لها الداعية يومياً، والسؤال الحقيقي ما هي ردت الفعل عندهم؟ هل كان الرد يناسب المستوى الفعلي الذي زرعه فينا رسول ا ﷺ من خلال الرجوع الى سنته؟ كم من دعاة اليوم لا يدركون حقيقة التعامل مع الناس البسطاء والجهال، وهنا يخطر ببالي مواقف متعددة لدعاة اليوم ، منها عدم الحكمة في التعامل مع الناس، كيف ذلك؟ نلاحظ اليوم كثيـر مـن الدعاة يتكلم وكأنه في برج عاجي، فعلى سبيل المثال قد تجد بعض الدعاة في طريقـة سـلامهم وتصافحهم مع الناس، لا يتصفون بالحرص على الاحتفاظ بيد أخيه الآخر، كانوا غالباً شـاردي الذهن في تعاملهم مع الناس، وهنا نتذكر كيف كان رسول ا ﷺ يتعامل مع صحابته والمجتمـع من حوله، كان الرسول ﷺ لا يترك يد أحد إلا عندما يريد الآخر ترك يد رسول ا ﷺ ، هكـذا كان رسول ا ﷺ في تعامله مع الناس، كان يدرك أن حرارة السلام تعبر عن حقيقـة الرحمـة واللين ، فعن أنس رضي ا عنه قال: كنت أمشي مع رسول ا ﷺ وعليه برد نجرانـي غلـيظ الحاشية فأدركه أعرابي فجذبه بردائه جذبة شديد فنظرت الى صفحة عنق رسول ا ﷺ وقد أثر بها حاشية الرداء من شده جذبته، ثم قال: يا محمد مر لي من مال ا الذي عندك ، فالتفت إليـه فضحك ثم أمر له بعطاء[63].

ونخاطب دعاة اليوم ما هو موقفك لو كنت بدلاً من رسول ا ﷺ ماذا كنت فاعل؟ وبشـيء مـن الصراحة نسأل لو كنت أيها الداعية في سيارتك وقد صادفك تجمع من السيارات ، فجـاء أحـد الجهال وأراد أن يتجاوزك ويأخذ موقفاً أمامك، هل ستسبه وتكيل لـه اللعنـات، أم سـتدعو لـه بالهداية وتسامحه و إن كان الحق لك؟

ومن المواقف الغريبة التي تقع في واقعنا اليوم أن رجلاً يزعم أنه داعية كان يصـرخ وهو يسب ويشتم باللعنة على أحد المتبرجات لأنها رفضت نصيحته، وماذا كانت نصيحته لا بـد من تغطية منطقة الجيب لأنها كانت مفتوحة وبسفور، فنقول في هذه اللحظة لهذا الداعيـة أيـن الرفق بدعوة الآخرين؟، ونقول لهذا الداعية أين غض البصر؟ أين الرحمة التـي علمنـا إياهـا رسولنا الكريم؟؟

2. الرحمة والرفق في حياة الدعاة:

يرسل سيد رحمه ا الى أخته أمينة رسالة ضمنها خلاصة تجاربه في حقل الدعوة، وكأنه أراد بذلك أن يجعل من هذه الرسالة قواعد عملية، ثبت صحتها بعد الممارسة، فيذكر فـي ثنايـا رسالته: حقيقة النفس الإنسانية وواجب الدعاة نحوها، فيقول(عندما نلمس الجانب الطيـب فـي نفوس الناس ، نجد أن هناك خيراً كثيراً قد لا تراه العيون أول وهلة. شيء من العطـف علـى أخطائهم وحماقاتهم، شيء من الود الحقيقي لهم، شيء من العناية (غير المتصنعة) باهتمامـاتهم وهمومهم ثم ينكشف لك النبع الخير في نفوسهم، حين يمنحونك حبهم ومودتهم وثقتهم في مقابـل القليل الذي أعطيتهم إياه من نفسك، متى أعطيتهم إياه في صدق وصفاء و إخلاص، هذه الثمـرة الحلوة، إنما تتكشف لمن يستطيع أن يشعر الناس بالأمن من جانبه، بالثقة في مودتـه، بـالعطف الحقيقي على كفاحهم وآلامهم وعلى أخطائهم وعلى حماقتهم كذلك ... وشيء من سعة الصدر في أول الأمر كفيل بتحقيق ذلك كله أقرب مما يتوقع الكثيرون) [64].

رحمك ا يا سيد رحمة واسعة، فبكلامك جسـدت روح الفهـم الحقيقـي لآيـات ا وأحاديثه، لذلك يجب على دعاة اليوم أن يفهموا ويدركوا أن الرفق هي صفة من صفات الرحمن، فعن خالد بن معدان عن أبيه عن النبي ﷺ قال: " إن ا رفيق يحب الرفق ويرضاه ويعين عليـه ما لا يعين على العنف" [65]، كما ويجب على دعاة اليوم وكل عصر وولاة أمـر المسـلمين أن يدركوا أنهم مطالبون بالرفق لأنهم دعاة إلى ا وأنهم القدوة الذين يحتذى بهم ، فبصلاحهم يصلح المجتمع والمدعوون، فالغريب في عصرنا لربما تجد الدعاة مرفقين بأخطاء الآخرين ولكن تجـد في نفس اللحظة قد بالغ في نشر ذلك الخبر، أو اتخذ قرارات بشأن المخطئ تدفعه علـى فعـل المزيد من الأخطاء وهذا يجسد عدم الفهم والإدراك لحقيقة دعوة رسول ا ﷺ، فعـن عائشـة ﵂عن رسول ا ﷺ قال : "اللهم من ولي من أمر أمتي شيئاً فرفق بهم فارفق به" [66]، ولـك أن تطمئن أيها الداعية لأن النتيجة الحتمية للرفق هو الخير الكبير وكمال الأشياء، وهذا مـا أكدتـه عائشة زوج النبي عن النبي ﷺ قال: " إن الرفق لا يكون في شيء إلا زانه ولا ينزع من شـيء إلا شانه"[67].

3. مواقف من حياة المؤمنين الصادقين:

فهذا عمر رضي ا عنه يقول على المنبر:(أيها الناس لا تبغضوا ا الى عباده، فقيل كيف ذاك أصلحك ا ؟ قال يجلس أحدكم قاصاً فيطول على الناس حتى يبغض إليهم ما هم فيه، ويقـوم أحدكم إماماً فيطول على الناس حتى يبغض إليهم ما هم فيه) [68].

يقول سيد رحمه ا : (وذلك ليثبت على هذه الدعوة أصلب أصحابها عوداً فهؤلاء هـم الذين يصلحون لحملها والصبر عليها.. فهم عليها مؤتمنون وذلك لكي تعز هذه الـدعوة علـيهم وتغلو بقدر ما يصيبهم في سبيلها من عنت وبلاء ، وبقدر ما يضحون في سبيلها من عزيز وغال فلا يفرطوا فيها بعد ذلك مهما تكن الأحوال)، ثم يقول(ثم لكي يشعر المعارضون لها في النهايـة أنه لابد فيها من خير، ولابد فيها من سر يجعل أصحابها يلاقون في سبيلها مـا يلاقـون وهـم صامدون فعندئذ ينقلب المعارضون لها إليها... أفواجاً.. في نهاية المطاف) [69].

وهذا ابن عباس رضي ا عنه يقول: حدث الناس كل جمعة فإن أكثرت فمرتين، فإن أكثرت فثلاثاً، ولا تمل الناس من القرآن ولا تأت القوم وهم في حديث فتقطع عليهم حديثهم، وقال انصت فإذا أمروك فحدثهم وهم يشتهونه وإياك والسجع في الدعاء فإني عهدت رسول ا وأصحابه لا يفعلونه) [70] ، وهذا ما أكده ابن عبد البر أن لا تكون أيه الداعية من النفر الستة، فقال: (كان يقال ستة من النفر إذا أهينوا فلا يلومون إلا أنفسهم، الذاهب إلى مائدة لم يدع إليها، وطالب الفضل من اللئام، والداخل بين اثنين في حديثهما من غير أن يدخلاه فيه ، والمستخف بالسلطان، والجالس مجلساً ليس له بأهل، والمقبل بحديثه على من لا يسمع منه ولا يصغي إليه)[71] ، هذه في الحقيقة وصايا للدعاة بأن يجتهدوا بالاتصاف بها، ولكي تصبح سمة تعطيه القبول لدى الناس أجمعين، وأن لا يهين نفسه وتبقى نفسه عزيزة، لأن الداعية إذا لم يحافظ على كرامته فسيفشل بالتأكيد في دعوة الآخرين، ولا تقبل دعوته.

ثالثاً: امتلاك القلب الأبيض حقيقة إيمانية:

يقول الرسول ﷺ (تعرض الفتن على القلوب كالحصير عوداً عوداً فأي قلب أشربها نكت فيه نكتة سوداء، وأي قلب أنكرها نكت فيه نكتة بيضاء حتى تصير على قلبين ن على أبيض مثل الصفا فلا تضره فتنة ما دامت السموات والأرض، والآخر أسود مرباداً كالكوز مجخياً لا يعرف معروفاً ولا ينكر منكراً إلا ما أشرب من هواه) [72].

نستنتج من الحديث أن القلوب بصفة عامة تنقسم الى قسمين: القلوب البيضاء والقلوب السوداء فالقلب الأبيض هو الذي يمثل حقيقة الإيمان عند المؤمنين، فكلما أنكر الداعية هذه الفتن ازدادت النكت البيضاء حتى أغلقت مسامات قلبه فأصبح متماسكاً قوياً (صلداً) وهو ما تحدث به رسول ا ﷺ أن يكون مثل الصفا **...** يقول القاضي عياض (ليس تشبيهه بالصفا بياناً لبياضه لكن صفة أخرى لشدته على عقد الإيمان وسلامته من الخلل، إن الفتن لم تلصق به ولم تؤثر فيه كالصفا، وهو الحجر الأملس الذي لا يعلق به شيء) [73]**.** ، فالقلب الأبيض يختلف درجات بياضه وصفائه، وذلك يعتمد على الداعية برفضه للفتن، وقدرته على اكتساب النكت التي تمثل مستوى

القوة والإرادة عنده، ومن هنا يأتي تعدد واختلاف القلوب البيضاء، فمنها القلب السليم بدليل قوله الله تعالى: (**إلا من أتى الله بقلب سليم**) (74)، والقلوب المطمئنة بدليل قول الله تعالى:(**الذين آمنوا وتطمئن قلوبهم بذكر الله**.....) (75)، القلوب المنيبه بدليل قول الله تعالى: (**من خشي الرحمن بالغيب وجاء بقلب منيب**) (76)، القلوب الوجلة بدليل قول الله تعالى: (**إنما المؤمنون الذين إذا ذكر الله وجلت قلوبهم**) (77)القلوب المخبتة بدليل قول الله تعالى: (**فتخبت له قلوبهم**) (78)، القلوب الخاشعة بدليل قول الله تعالى: (**ألم يأن للذين آمنوا أن تخشع قلوبهم لذكر الله**) (79)، القلوب المقشعرة اللينه بدليل قول الله تعالى: (**الله نزل أحسن الحديث كتابا متشابها مثاني تقشعر منه جلود الذين يخشون ربهم ثم تلين جلودهم وقلوبهم إلى ذكر الله**) (80) ، القلوب المربوطة بدليل قول الله تعالى: (**وليربط على قلوبكم**) (81).

ومن الاستعراض السابق نستنتج أن القلوب البيضاء تنقسم الى عدة قلوب، وهذه القلوب كلها قلوب الخير للدعاة والمؤمنين وعليه إذا ما تحلى الداعية بأحدها ، ازداد قلبه بياضاً وصفاء والذي سوف يقود الى امتلاك قلب آخر، ثم آخر حتى يتحقق بإذن الله قلب أبيض يجمع القلوب الثمانية لتحقق صفاء الدعوة نحو الآخرين، ونستنتج من السياق الرباني أن مجمل القلوب مرتبطة بذكر الله ، لذلك يجب على الداعية أن يعرف حق المعرفة بأن ذكر الله بأسمائه وصفاته وكلامه هي الوسيلة الحقيقية لنصاعة القلوب وصفائها، فالتزام الداعية بذكر الله سييسر له أمور دعوته، وقد نقول أن القلوب الثمانية الوعاء الحقيقي لها القلب الذاكر أي القلوب الذاكرة، وما جاءت صفة السليمة والخاشعة اللينة والمطمئنة....... إلا لوصف حالة الذكر وكيفية سماعه وفهمه.

رابعاً: علم الأخلاق:

علم الأخلاق يعني علم الأخلاق بالبحث والدراسة في سلوك الفرد، ويختلف عن علم النفس في مجال عمل كل منهما، يقوم علم الأخلاق بالبحث في وجهة نظر صحة ذلك السلوك والدوافع الإنسانية للتمييز بين الخير والشر(82) ، فعليه علم الأخلاق يقوم بوضع الإطار الخلقي الذي يجب أن يتحلى به جميع الأطراف المعنية دعاة وجماعات وأفراد عند التعامل مع بعضها البعض(83)، ويقول الدكتور عليش إن علم الأخلاق يقوم بدراسة آداب السلوك والدوافع الإنسانية للتمييز بين الخير والشر(84).

1- القيم هي جوهر الهوية:

القيم هي التي ترسم المبادئ، والمبادئ ترسم الاتجاه، والاتجاه هو المؤشر الحقيقي للهوية، يقول الرسول " إن أحبكم إلي و أقربكم مني في الآخرة أحاسنكم أخلاقاً"(85) هكذا كان الرسول ﷺ يصقل القيم والأخلاق الحميدة في نفوس المؤمنين الصادقين، ويقول الرسول ﷺ "

أكمل المؤمنين إيماناً أحسنهم خلاقاً، وخيارهم خيارهم لنسائهم"[86]، ومن أهم القيم والخصال التي زرعها الرسول ﷺ في نفوس المؤمنين هي: الصدق والأمانة، الصبر والشجاعة، والعفة، والعدل، هذه الخصال ما اجتمعت في داعية أو كانت القيم للفريق والجماعة إلا وقد نالت الخصال الحميدة كلها، فالصدق يورث القوة، ويورث نفسية مطمئنة، وتورث القيم والمفاهيم التي تزيد من الروابط والوشائج بين الجماعة، كما أن الأمانة تورث الحب والود بين الأخوة، والصبر كما نعلم نصف الإيمان، والشجاعة هي آلة الدفع نحو التقدم، أما العفة فهي التي تعطي الجماعة صفة الاحترام من الطرف الآخر، هذه الخصال هي البوابة لجميع الخصال الأخرى، وهي التي ترسم وتكون مفهوم المبادئ، وحتى تستطيع أن تكون صادقاً فعليك ألا تكذب، وحتى تستطيع أن تكون أميناً فعليك ألا تخون، وحتى تستطيع أن تكون عادلاً يجب أن لا تظلم، فبرسم المبادئ، يتم وضوح اتجاه الداعية والجماعة نحو الاستقامة[87]، قال عز وجل ﴿ **إِنَّ الَّذِينَ قَالُوا رَبُّنَا اللَّهُ ثُمَّ اسْتَقَامُوا تَتَنَزَّلُ عَلَيْهِمُ الْمَلَائِكَةُ أَلَّا تَخَافُوا وَلَا تَحْزَنُوا وَأَبْشِرُوا بِالْجَنَّةِ الَّتِي كُنتُمْ تُوعَدُونَ**﴾[88] ، وقال عز وجل: ﴿ **إِنَّ الَّذِينَ قَالُوا رَبُّنَا اللَّهُ ثُمَّ اسْتَقَامُوا فَلَا خَوْفٌ عَلَيْهِمْ وَلَا هُمْ يَحْزَنُونَ**﴾ [89] ، ويقول الرسول ﷺ " قل آمنت با : ثم استقم"[90] هؤلاء هم الدعاة الذين عرفوا اتجاههم نحو الاستقامة والتي تعني لزوم طاعة ا تعالى، وهي من جوامع الكلم، وهي نظام الأمور، وسيبقى جميع المؤمنين يرددوا "**اهْدِنَا الصِّرَاطَ الْمُسْتَقِيمَ**"[91]، في كل ركعة عسى ا أن يكتب الاستقامة للمؤمنين، ومن هنا ارتسمت الهوية الإسلامية، التي حوت جميع المسلمين، والذي يجب على المسلمين تبني هذه الهوية وذلك امتثالاً لقول ا عز وجل﴿ **وَمَن يَبْتَغِ غَيْرَ الْإِسْلَامِ دِينًا فَلَن يُقْبَلَ مِنْهُ**﴾ [92]، هكذا كانت معادلة الرسول ﷺ وارتسمت بشكل تعطي الصورة الكبيرة والوصول الى الغايات والأهداف التي رسمها ا عز وجل له، وبعدها ارتسمت لجميع المؤمنين ودعاتهم وهي: **"القيم، المبادئ، الاتجاه، الهوية"**

2- الأسس الأربعة: القيم، المبادئ، الاتجاه، والهوية تعبر عن قوى الدفع نحو ديمومة النجاح للدعاة:

القيم هي الماعون الذي يستطيع احتواء الأشخاص الذين ينتمون إلى نفس القيم والمبادئ والاتجاه الواحد والهوية الواضحة، مثال ذلك أي جماعة تبنى في تكوينها على الأسس الأربعـة من قبل دعاتها، وأي جماعة لم تحظى بهذه المفاهيم فان مآلها الانهيار وهذه هـي سـنن الحيـاة الجماعية، فان تكوين الجماعات ينبثق من وجود قواسم مشتركة يسعى الدعاة إلى تحقيقها، إذن ما هو الدافع لهؤلاء الدعاة للإصرار على الوصول ومتابعة المسير؟ الجواب هو الإيمان والتوحيـد

(العقيدة) الذي يلزم الجميع بتبني المنهج الإسلامي أو النهج الإيماني الذي يحتـوي علـى القـيم والمبادئ التي تحقق الانتصار على الذات وعلى الأعداء، وذلك يتحقق الاتجاه باستقامة، وكل مـا ذكرناه يجسد الصبغة والهوية التي يريدها ا لعباده المؤمنين يقول عز وجل ﴿ **صِبغَةَ اللّهِ وَمَن أَحسن مِن اللّهِ صِبغَةً ونَحن له عابِدون**﴾[93]، إن فهم هذه الأسس هي عبارة عن المحـرك فـي السيارة، فالسيارة تراها جميلة بشكلها الخارجي الذي يحتوي على الأبواب والمصابيح والفـراش الداخلي وجميع المستلزمات، ولكن لا تحتوي على المحرك (الماتور) هل لها قيمة ؟ ليس لجميع دعاة الجماعة أي قيمة ما داموا لم يجسدوا روح الهوية بينهم، كما أن القيم الشخصية للدعاة هـي التي تجمع وتحقق القيم الكبرى للجماعة المؤمنة، فالقيم الشخصية للداعية تؤثر وتقود تصـرفات الفرد والجماعة، ومن هنا تصبغ الجماعة بالسلوكيات التي تميزها قيم الدعاة، فترتسـم الصـورة الحقيقية للجماعة، والتي يكمن فيها معادلة المفاضلة بين الجماعات الأخـرى، وهـي الرصـيد الحقيقي للديمومة والكسب من الأطراف الأخرى وهي عامل من عوامل الجلب والكسب وتحقيـق الانتصارات الى الخندق الذي تريد أن يتعاظم ويكبر لتحقيـق الغايـات المرسـومة والأهـداف المرجوة.

3- بماذا يجب أن توصف كداعية، وما هو عطره المفضل:

إن الدعاة الحقيقيين الذين يريدون الاستمرار نحو جماعتهم يجب عليهم الالتزام بـالقيم والمبادئ التي تعطي الصبغة وتعطي الألوان الجاذبة وتمثل الروائح الزكية الفواحة، حينها تجتذب الناس، يريدون أن ينهلوا منها ويتعطروا بها. إن القيم والمبادئ ككلمة بسم ا وا أكبر عنـدما تذكر على الذبيحة، التي تستطيع حينها طهيها وطبخها، ومن ثم أكلها، ولكن في حال عدم ذكـر اسم ا عليها، فتصبح جيفة لا تستطيع الاقتراب منها. هذه هي القيم والمبادئ والاتجاهات التـي ترسم الهوية التي تكون بمثابة الصمغ الذي يجسد الترابط والتعاضد بين الجماعة والفريق.

4- الجاذبية واستجلاب القيم العظمى:

القيم تستجلب القيم المثيلة لها، فالأشخاص أصحاب القيم يستجلبون نفـس الأشـخاص بنفس القيم، ومن هنا نؤكد أن الطيور على أشكالها تقع، ومن هنا يتجسد قول الرسـول " الأرواح جنود مجنده، ما تعارف منها ائتلف وما تناكر منها اختلف"[94] هذه هي قاعدة القيمـة تسـتجلب مثيلتها من القيم، فنجد أن الدعاة الذين ينتمون الى الصدق لا يحبون إلا الصادقين، فلا تجد صادقاً قد هام في حب كاذب، وأميناً صادق خائناً، وشجاعاً حب جباناً، وذكياً رافق غبياً....، "**لذلك نقول**

أنت تألف وتجذب القيم ما أنت عليها".

5- التحلي بالبوصلة الأخلاقية:

البوصلة الأخلاقية هي جملة القيم التي تتبناها الجماعة ودعاتها والتي تكمن في الأخلاق الحميدة التي يجسدها علم الأخلاق والتي بنيت من خلال القيم، فعندما يعتنق الدعاة القيم القويـة، فهم يمتلكون بوصلة أخلاقية تساعدهم في اتخاذ القرارات، فالبوصلة الأخلاقية هي التي تقود إلى وضوح الاتجاه، وهي تدعم في اتجاه الاستقامة، وهي التي تضمن لجميـع دعـاة الجماعـة أن يتحركوا نحو الاتجاهات الصحيحة ويأخذوا قرارات صائبة.

6- التحلي بالبوصلة البديهية:

الاستقامة تجلب الدفع نحو تحقيق الرؤيا، والرؤيا تنبع من داخلنا، فإذا كانت الحاجة أم الاختراع، فالبديهة أم الرؤيا، فالتعرف على الأشياء قبل حدوثها واكتشاف الأشياء والتوقعات الصائبة من وسط اختلاط الأشياء بغيرها، فهي البديهة.

7- التحلي بالبوصلة التاريخية:

ويقصد بها التعرف على الخطى السابقة، وقراءة الماضي قراءة متمكنة، واستنتاج العبر والعظات من التقدم والنجاح، وما هي الإخفاقات التي يجب الاستفادة منها، عند وجود أي رؤية يأتي دور الرؤية التاريخية، التي تجمع بين الماضي والحاضر والمستقبل. إن البوصلة التاريخية، تدعو الداعية إلى دراسة وتقييم التجارب السابقة والمشابهة، وذلك للبدء من حيث انتهى الآخرون بشرط صلاح ما تم إنجازه من طرف الدعاة السابقون، كما أن القصص والعبر يستفاد منها للتشجيع والتقدم.

8- التحلي بالبوصلة الموجهة:

ويقصد بها النظر الى الأمام من طرف الداعية، ولكن يتطلب تحديد الأهداف والأنشطة والمهمات التي من خلالها يتم الإنجاز. كما أن الإحساس بالهدف للوصول إلى ما يسمى بالنتائج المتوقعة في العمل لهي البوصلة الموجهة.

9- التحلي بالبوصلة الإستراتيجية:

هي سلسة من الأنشطة والبرامج المحددة في أوقات محدودة لبلوغ الغايات وتحقيق الأهداف، وهي التي تحدد المصادر عن طريق التخطيط لإعداد الطريق من البداية إلى النهاية.

كان رسول ا يتمتع بهذه البوصلات وكيفية تجسيدها على أرض الواقع بدليل صناعة أركان الفريق الأربعة: أبي بكر وعمر وعثمان وعلي، وكيفية تبني الرؤية التي جاء بها محمد ﷺ وكيفية تحقيقها، وبالفعل نجحوا في تحقيقها وهذا مما يدلل على عبقرية رسول ا ﷺ ، انظر الى

سيرة الرسول ﷺ ستجد كثيراً من المواقف التي ترجمت البوصلات وكذلك مواقف أحباب رسول ا ﷺ.

10- الدعاة الرواحل وما هي صفات أخلاقهم العامة:

هؤلاء الدعاة، هم قلائل وهم الذين قال فيهم المصطفى ﷺ " **إنما الناس كالإبل المائة لا تكاد تجد فيهم راحلة**"[95]، نعم هؤلاء هم الرواحل، الذين أخذوا على عاتقهم نقل الناس من جور الأديان إلى سماحة الإسلام وجور العباد إلى عدل الإله، هؤلاء هم الذين يستطيعون بث الأمل والدفع نحو الأمام، ويمتلكون من الصبر الشيء الكثير، ويمتازون بروح المثابرة والهمة العالية وشحذ الهمم والتأثير، والدخول الى أعماق الأفراد والتضحية من أجل بلوغ الأهداف السامية والعمل ليل نهار ويستطيعون الإنجاز. هؤلاء لهم القدرة على أن يدفعوا نحو الأمام، ويأخذوا بيد الجماعة نحو الانتصار والى المستويات الرفيعة في وقت الأزمات. هؤلاء هم الرواحل (الدعاة الحقيقيون). إذن ما هي مميزات الرواحل (الدعاة الحقيقيون)؟ [96]

مميزات الرواحل (الدعاة الحقيقيون):

أ- الفطرة (الشفافية):

هؤلاء الدعاة المحفزون يشعرون بأشياء لا يشعر به الآخرون، وخير دليل قاعدة يا سارية الجبل الجبل لأمير المؤمنين عمر ﷺ وهو على بعد مئات الكيلومترات، فيمكنهم إدراك الضعف في المنافس الآخر، ويحولون خيبات الأمل والفشل إلى ميزات إيجابية ونجاح رائد، وعندهم المقدرة في استخدام أي شيء يشعرون به لارتقاء الفريق والوصول إلى النجاح.

ب- الصراحة:

إن الصراحة تزيل الغمام والضباب الذي يتسبب في لحظة من اللحظات تهشم الجماعة، وهي أيضاً قوى دافعة نحو التغيير، لأن الصراحة تحمل في طياتها لغتين، لغة التشجيع ولغة المحاسبة والتأديب.

ت- الحماس:

إن الدعاة الحقيقيين يعتمدون على الحماس، فهم متحمسون أصلاً ويريدون أن يشمل هذا الحماس جميع أعضاء الجماعة مما ينتج عنه روح معنوية عالية تجسد مفهوم التحفيز عندهم.

ث- الموهبة:

تعتمد الموهبة على القدرة التي يتميز بها الداعية ومن ثم إجادة تنميتها فأصبحت كفاءة يستطيع من خلالها التأثير والدعوة، إن الموهبة تعطي القيادة قوة التحفيز للجماعة.

ج - المبادرة:

يجب أن يتميز الدعاة بالمبادرة التي تنمي العمل الدعوي وتطوره، لأنهم يرغبون في التقدم والإنجاز للدعوة.

ح - المسؤولية:

المسؤولية هي جملة الأعباء من مهمات وأنشطة لبلوغ الأهداف، فيتميز الداعية بحمـل هذه المسؤولية من أجل الإنجاز.

خ - الكرم:

وهي صفة العطاء من غير حدود وسخاء دون الالتفات إلى المعاناة التي ستسببه له على صعيد بيته أو عمله أو شخصه، وذلك ليتمكن من إنجاز العمل، وهل يوجد أكثر من كرم الداعية عندما يجود بنفسه عز وجل.

د - التأثير:

وهي صفة وخصلة لا يتمتع بها إلا الدعاة الحقيقيون وهي جملة من الصفات والمواهب والمهارات وعلى رأسها، الشخصية، والتمتع بالمهارات تقود إلى التأثير وتعطـي جاذبيـة نحـو الدعوة ودعاتها.

خامساً:الاتصال فن يجب على الدعاة التحلي به:

يجب على الداعية الاتصال بينه وبين الآخرين، وذلك حتى يتمكن من تبليغ الرسائل التي يتم إدراكها، وذلك لإطلاع الآخرين على الفكر المتطور عنده، والذي ينسجم مع الأهداف العامة والمحددة، فعملية الاتصال الدعوي ما هي إلا عملية إرسال معلومات بهدف التربية لدى أفراد الجماعة وغرس المفاهيم وتبنيها، أو جملة من التعليمات بهدف إجراء التطبيق[97].

1. الوضوح في الاتصال من قبل الداعية:

الوضوح والاستقامة هما عاملان من عوامل بلوغ الرسالة إلى الجماعة والمجتمع، حتى يكون الداعية واضحاً يجب أن يتمتع بترتيب أفكاره وتنظيمها، ووضعها وكتابتها وتدوينها في برنامجه اليومي، كما يجب على الداعية التركيز على الرسالة التي يريد أن يبلغها الى الآخرين دون التوسع في الأمور التي تتعلق بالرسالة، والابتعاد عن الاسترسال في الحديث، والابتعاد عن تجميل الرسالة والموقف و إشعار الآخرين بالذكاء الخارق للوصول إلى حالة الإبهار، هذا كله عامل من عوامل عدم بلوغ الرسالة بصيغتها النقية.

2. **التحلي بالابتسامة واللطف لدى الداعية:**

الابتسامة واللطف هما عاملان من عوامل بناء روابط الراحة بين المرسل والمستقبل، الداعية الناس من حوله، اللطف هي نغمة من النغمات التي يجتمع عليها جميع الناس، هي النغمة الهادئة التي تمتلك سر الارتياح ومن هنا يكون الداعية قد امتلك سر التناغم والتجاذب بينه وبين الناس المدعوين.

إن عوامل النجاح يمتلكها الداعية إذا فقه وسائل الاتصال، وذلك بعدم التوقف أمام قناة من قنوات الاتصال، فيجب على الداعية اعتماد الوسائل المختلفة في توصيل رسالة الإسلام، فيجب على الداعية الحكيمة أن يسمع ويستمع الى الآخرين، والتفهم الكامل غير الناقص لرسائل أعضاء جماعته.

سادساً: المعنوية المرتفعة عند الداعية:

المعنوية المرتفعة هي شعور يأتي الى الإنسان في حال الكسب أو الانتصار أو بمعنى متعارف علية هي النشوة من الفرح والسرور لتحقيق المكاسب، أو هي حالة من التشجيع للوصول بها الى الهدف، ولكن أقول: هي حالة من الشعور القوي تلازم الداعية ليبقيه في حالة من شحن القلب والجسم ليعطيه التهيج الشعوري في أحوال الألم والتضحية والالتزام والمواقف الصعبة والتي تقود الى حالة الرضى والإصرار في سبيل تحقيق الإنجاز بأرفع مستوى[98].

1. **لماذا المعنوية المرتفعة عند الداعية:**

الحقيقة أن المعنوية المرتفعة تساعد الداعية على الإنجاز بأفضل ما يستطيع، و تجعل الداعية والعضو متقدماً ومبدعاً نحو التقدم للهدف المرسوم، لذلك فالروح المعنوية تخلق ظروفاً تلائم وتناسب تحقيق الهدف، وتؤدي الى تجاوز الآلام والضغط عليها في سبيل الانتصار والإنجاز لأعلى المستويات وبأفضل الكيفيات.

2. **المعنوية المرتفعة عند الداعية هي الطاقة الكامنة المحركة:**

المعنوية المرتفعة إذن مثلها كمثل السيارة، فان السيارة الحديثة والجديدة الصنع تقودك إلى العمل وأن تكون في حالة تشوق الى المزيد من إلصاق المهمات، وأنت في غاية الفرح والانبساط في تحقيقها، ولكن إن كانت السيارة من العهد القديم وكل خطوة تحتاج الى صيانة، فكيف ستكون المعنوية في هذه اللحظات؟، نعم المعنوية المرتفعة هي القوى الكامنة التي ما إن توفرت كان الكسب والتقدم بأعلى المستويات وهي المحرك نحو الإنجازات الصعبة.

3. المعنوية المرتفعة عند الداعية تزيد من ارتفاع المستوى:

المعنوية المرتفعة هي عبارة عن دعوة من قبل الداعية والقائد الى الانتصار الحتمي أو أنها توضيح مسار الحظ السعيد الى المدعوين، أي هي جزء من الخصائص التـي يجـب علـى الداعية أن يتحلى بها وهي شحذ الهمم نحو النمو والتقدم ورفع المستوى للمدعوين، ومـن هنـا تتوفر حالة التهيج وامتلاء الصدر بالروح المعنوية العالية والتي تقود الى ارتفاع مستوى الجماعة والتقدم في أدائها[99].

لاشيء أسوء من أن تكون الجماعة وعناصرها في حالة ارتخاء وكسل، وهي التي تولد حالة السلبية في الفريق وتقوده الى طريق استبعاد الأمل وتحقيقه، وتقود الجميـع الـى خسـارة متحققة، في هذه اللحظات الصعبة ماذا يكون دور الداعية في تجاوز هذه المرحلة؟

أ- تفحص الوضع: ابدأ كداعية بدراسة الخطأ المتكرر والذي يفعله الآخـرون، بداية التصحيح الاعتراف بالخطأ، وبداية كل توبة الاعتراف بالـذنب والمعصـية، فيجب على الداعية أن يتعلم تصليح ما قد كسر.

ب- ابدأ بالإيمان: قدم الإيمان بالآخرين وأنهم هم الأقوى في تحقيق الانتصـار، وقدم أولاً الإيمان بذاتك وبنفسك.

ت- أوجد الطاقة وحركها: الداعية الناجح هو الذي يبدأ بالنشاط والعمل، ويعمـل على تفجير الطاقة لديه، ومن ثم يستطيع أن يشحن الآخرين ويولد الطاقـة لـديهم ويكسب الأفراد التي بدأت طاقتهم تتحرك، وتدريجياً الطاقة سوف تنتشر.

ث- قدم وأصل مفهوم الرجاء: الناس في هذه المرحلة يحتاجون الى تعميق الرجاء في أنفسهم، كما قال نابليون بونابرت " القادة هم بائعون للرجاء".

الداعية الناجح الذي يستطيع جعل الناس يتحركون ويتقدمون ، ومن ثم يستطيع أن يبدأ بمرحلة التوجيه، مثل الداعية الناجح مثل المحرك الذي يدور ويتحرك، ومن ثم يجعل الناس يدورون ويتحركون ويتقدمون.

فعلى دعاة اليوم التمتع بالخصائص الآتية نحو المعنوية المرتفعة:

أ- الدعاة يجب عليهم التحلي بالروح المعنوية العالية.

ب- يجب على الداعية أن يتحلى بشحذ الهمم نحو النمو والتقدم ورفع المستوى للناس من حوله.

ت- يجب على الداعية الناجح في حال وجود معنوية منخفضة، أن يبدأ بالنشاط والعمل ويعمل على تفجير الطاقة لديه، ومن ثم يستطيع أن يشحن الآخرين ويولد الطاقة لديهم ويكسب الأفراد التي بدأت طاقتهم تتحرك، وتدريجياً الطاقة سوف تنتشر.

ث- الداعية الناجح الذي يستطيع أن يجعل الأفراد من الناس يتحركون ويتقدمون ، ومن ثم يستطيع أن يبدأ بمرحلة التوجيه.

ج- يجب على الداعية العمل على أخذ المبايعة من المدعوين في حال اقتناعهم.

ح- يجب على الداعية تبنى نظرية التطوير ورسم خطوط النجاح.

خ- يجب على الداعية الاستعداد لمواجهة الاتجاهات الخاطئة الناتجة عن سير العمل ومتابعتها متابعة دقيقة.

4. ما هي الخطوات التي تعطي الداعية بصيرة ليحقق رفع مستواه؟

أ- تحقق من دوافعك، ويجب أن تحقق من خلالها أهداف الناس وليس أهدافك، وتقديم البرنامج العام للعمل وليس البرنامج الشخصي.

ب- قدم رغبات الناس عن رغباتك، وكن نعم الخادم لقومك، كما يقول المثل الشعبي خادم القوم سيدهم.

ت- تحقق من جاهزيتك للتضحية والتي تفوق جميع تضحيات العناصر والأفراد، وجهز نفسك للتضحية من أجلهم، ودفع الثمن والتكلفة ومهما كان الثمن غالياً.

ث- كن نموذجاً في زرع القيم والنبل في صفوف الناس.

ج- تعلم الحكمة ولخص تجارب الآخرين، وتعلم من معرفة الخطأ والصواب.

ح- الاهتمام بالعلاقات وتعلم فن الاتصال والتواصل لأنهما روح القيادة الناجحة، فبدون علاقات وتواصل لا تستطيع القيادة.

خ- التحقق من معرفة قدراته التي تزيد من إنتاجيته.

د- التحقق من معرفة نقاط الضعف التي تحد من مستواه.

ذ- القدرة على قياس وتقييم تأثيرك كداعية.

5. الداعية يدرس ويفهم النقاط التي تؤثر سلباً على دعوته:

النقاط التالية تمثل العوائق في طريق المسار القيادي، والتي تكون بمثابة الصخور التي زرعت ودفنت في طريق العمل، لتحقيق عدم الوصول الى الغايات والأهداف المرجوة، وتمثل عوامل التلهية في الطريق، للانشغال بأعمال وأنشطة جانبية عديمة الجدوى، والتي تمنع من تقدم الدعوة، انظر الى نفسك بصورة جيدة، وأين تقف بالخارج وتحقق من النقاط التالية:

أ- التحرر من التفكير الضيق وتبني التفكير المرن في شخصيتك.
ب- التخلص من المشاكل الشخصية.
ت- التحرر من الصفات السيئة وذلك بتبني القيم والمبادئ.
ث- اعمل على تطوير قدراتك لتصبح ذا كفاءة تقود الى مهارة عالية.
ج- تجنب الأشخاص أصحاب الأفق الضيق ومحدودي التفكير.
ح- تجنب عدم الإيمان بذاتك ووفر الثقة التي تمنحك التقدم.
خ- كن متيقظاً للواقع والجو العملي الذي يحيط بك.

المطلب الثاني: دور النظرية التكاملية:

1. ما هي النظرية المتكاملة في الأعداد والتكوين؟:

تتمثل هذه النظرية ببناء القدرات والوصول الى الكفاءات والمهارات، التي تقود المجتمع المؤمن لتحقيق أهدافه في جميع مراحله التي يسعى إليها من خلال الإعـداد والبنـاء والتأهيـل والتدريب والتشغيل، والتي تهدف الى الوصول الى الفرد المؤمن القوي، ومن ثم الـى المجتمـع القوي، ومن ثم الى الجماعة القوية، التي تستطيع تحقيق الانتصار. [100] وكتب عمر رضي الـه عنه الى أمير الشام "أن علموا أولادكم السباحة والرمية والفروسية"[101].

2. قواعد تحقيق النظرية التكاملية: [102]

كان الرسول ﷺ يعلم صحابته تقوية أواصر الأخوة في ا ، ووضع المفاهيم التفصيلية، للوصول الى المجتمع المؤمن انطلاقاً من القاعدة العظمى، والتي على أساسها يتم بناء المجتمـع المؤمن " **<u>الدين المعاملة</u>**" وهي قاعدة تستخدم في جميع مراحل الدعوة في الكسـب وفـي حالـة الانتماء الدعوي، وفي أي حالة من أحوال العلاقات والمعاملات الاجتماعية.

كما جاءت القاعدة الثانية قاعدة "**<u>الحب في ا والبغض في ا</u>**"، كثيـراً مـا يحسـن المسلمون التوادد والتراحم والحب بينهم، على الرغم من معاناة المجتمع المسلم فـي حاضـرنا، سواء كانوا إخواناً أو أصدقاء أو جيراناً أو مجاهدين في سبيل ا ، وذلـك مـن عـدم ديمومـة واستمرارية العلاقة. فيأتي السؤال الى كل لب عاقل، والى أولي الأمر وقيادات العمـل، لمـاذا؟ وماذا يجب علينا فعله لإعادة الاعتبار لخصائص وسمات المؤمنين الصادقين في واقعنا الحاضر؟ وكيف يتحقيق الانتصار على الذات قبل الانتصار على الأعداء،؟ علـى الـرغم مـن انتشـار المؤسسات الإيمانية المتمثلة بالمساجد، والمؤسسات التعليمية، والثقافية .....الـخ، ولكـن مـالا يحسنونه هو كيفية البغض في ا ، فنجد أن عوامل الهوى هي التي تؤخذ بعين الاعتبـار وذلـك بهدف التقييم، قد يكون أحدهم أعجز الناس عن تقييم نفسه وشخصيته ولكن يطلق العنـان لنفسـه

بأن تفصل الأشياء بما ينسجم مع هواها، وهنا استذكر المقولة التي تقول " المؤمن هو الذي يغفر الزلات، والمنافق الذي يقف على العثرات". ومن هنا ينطلق الحقد والحسد والتباغض والتناجش، وذلك يؤدي الى التدابر في غير سبيل ا ، ولكن من أجل ممارسات شخصية ليس لها علاقة مـن قريب أو بعيد بالدين أو الإسلام، لهذا تتفشى الضغائن والأحقاد مما ينتج خلـلاً فـي العلاقـات الاجتماعية، والتي تجسدها الروابط الإيمانية، لأن الروابط هي عنصر مهم من عناصـر تكـوين الجماعة وديمومتها، مما يتسبب في انفلات وتفتيت المجتمع المؤمن ويداهمه التفسخ، مما يكـون مدعاةً لعدم النصرة أو مزيداً من النكبات أو استجلاباً للأعداء الى ديار الإسـلام والمسـلمين أو التأخر نحو الرقي والازدهار. لذا وجب تطبيق القاعدة الثالثة " **الاعتصام بحبل ا** " وهي قاعـدة النجاة في الدنيا والآخرة، هذه القاعدة لا تتحقق إلا بتماسك المؤمنين قيادات وأفراداً، مـن أجـل الوصول الى الغاية وهي نشر دعوة ا في الأرض، واقتلاع أعداء الإسـلام والمسـلمين مـن ديارهم والوصول الى الغاية التي ينشدها المؤمنون الصادقون على أرض الإسـراء والمعـراج تحرير فلسطين، ليس كما يظن بعض الناس أن التحرير فقط من اليهود، بل التحرير لابد أن يمتد للوصول الى تكوين الدولة المسلمة، لأن رؤيتنا هي الزحف نحو العالم جميعاً، وتوصيل رسـالة الإسلام المتمثلة في عدالته وسماحته الى العالمين.

3. اعتماد النظرية التكاملية في النمو والتطوير: (103)

فان كان الدعاة يتمتعون بوضع برامج تنموية وتطويرية ففي أوقات العسـرة سـتجني الثمار الحقيقية وعليه أن تعتمد البرامج التنفيذية والتي تحتوي على التالي:

الإعداد: التعرف على الهوية الشخصية وفهمها، لإعداد البرامج المناسبة.

التأهيل: يعني توفير المناخ لانسجام الأعضاء مع الرؤية والأهداف التي من أجلها تـم العناية بهم.

التدريب: الدخول في تنفيذ البرامج المعدة من قبل القيادة والتي تحتوي على المجـالات المقترحة وضمن الخطة الموضوعة.

التوظيف والتشغيل: وهي مرحلة التعرف على التقييم الخاص بالأعضاء، ووضعهم في المكان المناسب لهم، والبدء بتنفيذ المهمات الملصقة إليهم.

المبحث الثالث: منهج بناء وتكوين الدعاة المعاصرين

المطلب الأول: مفهوم الاستراتيجية في عملية إعداد الدعاة

سنذكر مقتطفات من استراتيجيات التنفيذيين والإداريين أصحاب الشركات والمؤسسات الناجحة، وسوف نتعقب ذلك باستنباط **الاستراتيجية** لإعداد الدعاة.

يربط التنفيذيون الناجحون بين سلسلة من العمليات الاستراتيجية والقرارات التـي تسـتغرق سنوات وينظمونها، وفي البداية يكون صعب التكهن بالشكل الكامل لمستقبل العمل، وأفضل شيء يستطيع التنفيذيون هو التنبؤ بأكثر القوى احتمالاً لأن تمس شئون العمـل أو بنطاقـات التـأثير المحتمل لهذه القوى، وبعد ذلك يحاولون بناء قاعدة للموارد وبناء وضع للشركة في حقول منتقاة بحيث يكونان قويين لدرجة تتمكن الشركة معها من البقاء والازدهار. [104]

إن الاستراتيجية تتعامل مع المجهول وليس مع ما هو غير مؤكد ، وهي تضم قوى كبيـرة العدد وشديدة القوة وقوى ائتلافية بحيث لا يستطيع الفرد إن يتكهن بالأحداث بطريقة احتماليـة. ومن هنا يملي المنطق أن يكون تقدم المرء مرناً وتجريبياً وأن يسير من المفاهيم العامـة نحـو التعهدات المحدودة ، وأن يؤخر التعهدات المحددة قدر الامكان لكي يضيق أحزمة عـدم التأكـد وينتفع من أفضل المعلومات المتاحة، هذه العملية هي العملية "التزايدية المنطقية"[105].

من أجل التخطيط لاستراتيجيات فعالة ، يجب على المدراء العامين أن يفهموا مواطن قـوة شركتهم ومواطن ضعفها، وأن يفهموا كذلك طبيعة صناعتهم وخصائص منافسيهم.

إن جوهر صياغة الاستراتيجية هو التكيف مع المنافسة، ومع ذلك فإن من السهل النظر إلى التنافس نظرة ضيقة أو نظرة فيها تشاؤم كبير، في الوقت الذي نسمع فيـه أحيانـاً آراء مغـايرة للمسؤولين التنفيذيين، فان المنافسة الحادة في إحدى الصناعات ليست مصادفة ولا سوء حظ. [106] إن معرفة مصادر الضغط التنافسي الأساسية توفر الأساس لبرنامج عمل استراتيجي، فهي تبـرز نقاط القوة ونقاط الضعف في الشركة ، وتقوي مركزها في الصناعة وتوضح المجـالات التـي تستطيع فيها التغييرات الاستراتيجية أن تعطي مردود، وتبـرز الأمـاكن التـي تكتسـب فيهـا الاتجاهات الصناعية أهمية بالغة من حيث الفرصة أو التهديدات . كما ثبت أن فهم هذه المصادر يساعد في التفكير في مجالات التنويع[107].

ومما سبق يجب على دعاة اليوم أن يتصفوا بقوة التنبؤ لأكثر القوى (المـوارد البشـرية) ، الأكثر عطاءاً وتقدماً للعمل الدعوي، وبناءاً على ذلك يجب بناء قاعدة للموارد البشرية بقـدراتهم وكفاءتهم وذلك من أجل النمو والتقدم الدعوي.

إن الفكر الاستراتيجي يتعامل مع المستقبل (المجهول) وليس مع شيء محقق، ومن هنا يجب أن يلعب مفهوم البوصلة الدور المهم في تحقيق استراتيجية تمكننا من بلوغ الأهـداف والغايـات المرجوة، إن البوصلة الاستراتيجية، الموجهة، التاريخية، البديهية والأخلاقيـة، هـن اللـواتي يصنعن الاستراتيجية الشاملة.

ومن هنا يملي المنطق بالتقدم من خلال المرونة والتجربة القائمة على التجربـة الشخصـية وتجارب الآخرين، ومن هنا يتقدم الدعاة إلى مستقبل مشرق علـى مسـتويين، المسـتوى الأول تحقيق انتصارات متقدمة على الصعيد الدعوي، والمستوى الثاني على الصعيد الشخصي ، الـذي يحقق النمو والتقدم، لذلك قمنا بطرح ستة استراتيجيات لتلبي التقدم والنمو للدعوة ودعاتها:

الاستراتيجيات هي كما يلي:

1. تنمية الفكر والإبداع لدى الدعاة.
2. تنمية وتطوير الشخصية للداعية.
3. تبني الفكر الإداري والمنهجي في بناء وتكوين الدعاة.
4. تطوير العلاقات القائمة بين الدعاة التي تعكس التوقعات والقيم والروابط المتغيرة.
5. تكوين مفاهيم ثقافية واعية وشامله.
6. نقل المهارات الدعوية للأجيال القادمة.

ومن أجل التخطيط لاستراتيجيات فعالة، يجب على دعاة العصر معرفة:

1. يجب أن يعرفوا مواطن القوة والضعف في نشاطات العمل الدعوي.
2. يجب أن يعرفوا طبيعة صفات وخصائص أعداء العمل الدعوي.
3. يجب التعرف على القدرات والمهارات التي يمكن إنجازها.
4. النظر الدائم على طبيعة العلاقة بين أفراد العمل الدعوي.
5. النظر الدائم نحو القيم والمبادئ والسياسات التي تمثل العمل الدعوي.
6. النظر الى أداء دعاة العمل الدعوي وتقييم أدائهم من خلال التزامهم بصفات الدعاة التي تم ذكرها في هذه الدراسة.
7. يجب أن تكون النظرة بتفاؤل وتكيف مع الأساليب العصرية، ومعرفة القوى المنافسـة، لأن المنافسة ليست حظ قامت به القوى المعادية، لذلك يجب على الدعاة الحقيقيون فهم وإدراك حقيقة التخطيط الاستراتيجي وأهميته في العمل الدعوي.

المطلب الثاني: دور التخطيط و إعداد البرامج التنفيذية

إن معرفة مصادر الضغط التنافسي للإسلام والمسلمين توفر الأساس الحقيقي لبرنـامج عمل استراتيجي، فهي تبرز نقاط القوة والضعف للعمل الدعوي ونشاطاته، وتقـوي إنجازاتهـا وتبرزها على الصعيد العالمي، وتوضح المجالات التي تستطيع فيها عمل التغيرات الاستراتيجية لتعطي إنجازات وتقدم العمل الدعوي، إن اللبنة الأساسية هم القيادة ودعاتها، كما وإنهـا تبـرز

المبادىء والقيم التي تكتسب فيها الدعوة أهمية بالغة من حيـث النمـو أو التـدهور، إن الفهـم والإدراك لما سبق ذكره يساعد في تكوين الفكر الإبداعي المتطور عند الدعاة وقيـادات العمـل الدعوي.

ومن هنا يجب تبني الفكر الإداري الذي يتمثل في العمل المتواصل في التخطيط والتنفيذ من خلال برنامج مقترح لتكوين الدعاة، وذلك استناداً على ما تقدم شرحه في جميع المباحث، إن البرنامج المقترح سيلبي التكوين الحقيقي للدعاة، وذلك لأنه سيرتكز على جملة من المراحل التي سوف تمثل المحاور الأساسية في عملية البناء والتكوين.

المراحل التكوينية	الهدف
المرحلة الأولى:التربية العقائدية	1. الفهم العقائدي لكـل مـن: التوحيـد، الألوهيـة والربوبية. 2. تقوية الإيمان من خلال التربية الروحية. 3. التعرف على الطوائف والحركات الباطنية.
المرحلة الثانية: التربية الشرعية:	دراسة الفقه المتمثل في فقه العبادات، المعاملات، المنجيات، المهلكات .
المرحلة الثالثة: التربية الأخلاقية:	1. التعرف على علم الأخلاق. 2. الفهم والتطبيق لصفات الرسول وأصحابه والمؤمنين الصادقين.
المرحلة الرابعة:التربية العسكرية (الجهادية) والسياسية.	1. إيجاد الفكر الجهادي (وذلك من خـلال التبنـي العملي لدى دعاة العصر وممارسته علـى أرض الواقع في وقت الجهاد الحقيقي). 2. تنمية التربية البدنية، من خلالا البرنامج الرياضي أو دورات متقدمة في أسلوب الدفاع عن النفس. 3. امتلاك الفكر السياسي. 4. تنمية القدرات السياسية عند دعاة العصر. 5. التعرف على السياسة الشرعية.
المرحلة الخامسة: دراسة الاقتصاد ومفاهيمه العامة.	1- التعرف على الاقتصاد الإسلامي. 2- إدراك حقيقة الموارد للتنمية الاقتصادية. 3- التعرف على أساليب تنمية المشاريع الصـغيرة والكبيرة.

المرحلة الخامسة: الإدارة ومفاهيمها و تنمية المهارات والقدرات	1. تنمية الفكر الإداري . 2. تنمية الفكر القيادي لدى الدعاة. 3. تنمية أساليب اتخاذ القرارات.
المرحلة السادسة: تكوين مفاهيم ثقافية واعية وشاملة.	1.اكتساب مهارات عقلية. 2.التعرف على النظريات الفكرية المناهضة للإسلام. 3.اكتساب القدرة على تجسيد الثقافة نحو التطبيق.

يجب أن يعتمد تنفيذ البرنامج على:

1. الكتاب والسنة مصدران أساسيان في عملية الإعداد والتكوين.
2. المتخصصون والخبراء ، يعلم كل في مجاله ، حسب متطلبات المرحلة.
3. الدورات، يجب أن تكون كل دورة تحقق مرحلة من مراحل البرنامج المقترح.
4. دراسة التكلفة الحقيقية، وذلك لإمكانية تطبيق البرنامج، وكذلك للمكافآت التي ستمثل الحوافز لدى المتدربين.
5. دراسة عامل الوقت الحقيقي لكل مرحلة من مراحل تطبيق البرنامج، ومن ثم دراسة الوقت اللازم لتنفيذ البرنامج كاملاً.
6. استجلاب الأفراد الأقوياء وانتخابهم بواسطة خبراء في إدراك حقيقة الشخصية، لأنهم سيمثلون نموذج الدعاة العمليين.
7. يجب أن تعتمد أمهات الكتب، وبعض الكتب المعاصرة لتنويع مصادر المعرفة.
8. الاستفادة من خبراء تنمية الموارد البشرية والقوى العاملة.

الوسائل المقترحة لتنفيذ البرامج في بناء الدعاة:

أولاً: الوسائل النظرية:

1. ورش العمل.
2. ورش النقاش المركزة.
3. المحاضرات والندوات.
4. النشرات.
5. المؤتمرات.
6. استخدام الوسائل التعليمية الحديثة:

أ- الشفافية الورقية.

ب- الكمبيوتر استعراض الورق المكتوب بواسطة الكمبيوتر.

التدريب العملي:

وذلك من خلال إعمار المساجد والمراكز الدعوية بالدعاة، والتدريب على فن الخطابة، والتدريب على تكوين حلق الذكر، وحلقات التدريب الجسمي والمعسكرات الكشفية، والتدريب على تكوين حلق الدروس والمواعظ، وإنشاء حلق دروس الفقه.

ومن هنا ستجسد نظرية تعاقب الأجيال، فجيل ينشأ جيلاً، وثقافة تنمي ثقافة، وموهبة تنتج ابتكاراً، ومهارات تصنع كفاءات

الخاتمة

الحمد الذي أتم علينا نعمته بتمام البحث والوقوف على خاتمته المتمثلة في النقاط التالية:

1. ظهر لنا المعنى اللغوي الاصطلاحي لمصطلح الدعوة وذلك بعد الوقوف على تعريف خاص بالباحثين.
2. ظهر لنا الكم و الكيف لمصطلح الدعوة كما جاء في كتاب ا وسنة رسوله سواء كان ذلك بالنص الصريح أو بألفاظ مناظرة.
3. تم استعراض بعض الآيات والأحاديث ذات الدلالة المتميزة وذلك على سبيل المثال لا الحصر.
4. تم استعراض أهم وأبرز صفات الدعية حسب اجتهاد الباحثين، **ومن هذه الصفات:**

أ- القدوة الحسنة وما يتفرع منها من مواقف تربوية نبوية وكذلك من حياة المؤمنين الصادقين.

ب- الرحمة والرفق في تبليغ الدعوة مع الاستشهاد عليها بمواقف من حياة قدوتنا رسول ا ﷺ ومواقف أخرى من حياة الدعاة قديماً وحديثاً.

ت- امتلاك القلب الأبيض وما يترتب عليه من أدلة قرآنية وشواهد نبوية.

ث- علم الأخلاق وقد نالت هذه الصفة قسطاً وافراً من البيان والتوضيح ذلك لأنها تمثل حقيقة الداعية سلوكاً وأدباً قيماً، وهي سر نجاح الداعية في كل الميادين وعلى كل المستويات.

- ♦ تم التعرف من خلال صفة الأخلاق على أهم ما يميز الداعية الناجح من مميزات منها الفطرة والصراحة والحماس والموهبـة والمبـادرة والمسئولية والكرم والتأثير.

ج- فن الاتصال وتكوين العلاقات الخاصة والعامة ليمتد تأثير الدعاة في كل من يتصلون به.

ح- المعنوية المرتفعة وهي تمثل سراً من أسرار الكسب وتحقيق الانتصـارات في كل الميادين.

- ♦ تم استنتاج الخطوات التي تعطي الداعية بصيرة ليحقق رفع مستواه ، وكذلك الخطوات التي تؤثر سلباً على دعوته.

5. تم توضيح النظرية التكاملية في الإعداد والتكوين للدعاة، وتم اسـتعراض قواعـد تحقيق هذه النظرية، وذلك من خلال الإعداد والتأهيل والتدريب ثم التشغيل.
6. تم وضع استراتيجية مستقبلية يمكنها إعداد وبناء جيل من الدعاة بهـدف تحقيـق إنجازات وانتصارات في الميدان الدعوي.
7. تم إعداد برنامج تكويني مرتكزاً على ستة مراحل مرتبطة بأهدافها للوصول الـى تحقيق الاستراتيجيات المقترحة في المطلب الأول من المبحث الثالث.

مما تقدم شرحه، نجد أن إعداد الدعية شيء مهم، لأنه اللبنة الأساسـية فـي تقـدم النـاس وجماعته،لذلك يجب الاهتمام من قبل الدعوة في تكوين دعاة يتناغموا وينسجموا مع تغيرات الواقع ولديهم القدرة في بناء أجيال أخرى.

فهرس الحواشي والمراجع

(1) البقرة : 171 .

(2) النور : 63 .

(3) البقرة : 68 .

(4) يونس : 106 .

(5) يوسف : 33 .

(6) يونس : 25 .

(7) غافر : 41-42 .

(8) انظر : المفردات في غريب القرآن ، للراغب الأصفهاني ، ص 169-170 ، تحقيق وضبط محمـد سيد كيلاني ، دار المعرفة للطباعة والنشر والتوزيع – بيروت ، بدون طبعة .

(9) انظر : المدخل إلى علم الدعوة ، الدكتور محمد أبو الفتح البيانوني ، ص 15-16 ، مؤسسة الرسالة، بيروت ، الطبعة الثالثة ، 1415هـ -1995م .
(10) المرجع السابق ، ص 17 .
(11) انظر : المعجم المفهرس لألفاظ القرآن الكريم ، محمد فؤاد عبد الباقي ، ص 257-260 .
(12) آل عمران : 104 .
(13) آل عمران : 105-107 .
(14) رواه مسلم في صحيحه ، كتاب الإيمان ، ص 688 ، حديث 177 ، موسوعة الحديث الشريف ، دار السلام ، الرياض ، الطبعة الثالثة ، 2000م .
(15) مختصر تفسير ابن كثير ، اختصار وتحقيق محمد علي الصابوني ، ج1 ، ص 306 ، دار القـرآن الكريم ، بيروت ، الطبعة الخامسة ، 1400هـ .
(16) آل عمران : 110 .
(17) مسند الإمام أحمد ج6، ص432- مؤسسة قرطبة – مصر.
(18) مختصر تفسير ابن كثير ، ج1 ، ص 308 .
(19) رواه البخاري في صحيحه ، كتاب الإيمان ، ترجمة الباب رقم (42) ، ص 7 ، موسـوعة الحـديث الشريف ، دار السلام ، الرياض ، الطبعة الثالثة ، 2000م .
(20) الروم : 30 .
(21) التوبة : 71 .
(22) التوبة : 67 .
(23) الغاشية : 21 .
(24) الطور : 29 .
(25) الذاريات : 55 .
(26) ق: 45.
(27) المائدة: 67.
(28) المائدة: 92.
(29) المائدة: 99
(30) النور: 54.
(31) العنكبوت:18.
(32) فصلت:33
(33) في ظلال القرآن، سيد قطب، ص 3121، دار الشروق ، بيروت، الطبعة العاشرة، 1401ه-1981م.
(34) النحل: 125.
(35) موسوعة الحديث الشريف، شركة صخر (اسطوانة).
(36) المرجع السابق .

(37) رواه مسلم في صحيحه ، موسوعة الحديث الشريف ، دار السلام ، الطبعة الثالثة ، 2000م ، كتـاب العلم ، ص 1144 ، حديث 6804 .
ورواه الترمذي في جامعه ، موسوعة الحديث الشريف ، كتاب العلم ، ص 1921 ، حديث 2634 .
ورواه أبو داود في سننه ، موسوعة الحديث الشريف ، كتاب السنة ، ص 1561 ، حديث 4609 .
ورواه ابن ماجة في سننه ، موسوعة الحديث الشريف ، كتاب السنة ، ص 2490 ، حديث 206 .

(38) أخرجه الترمذي ج4 _ ص 468 _ دار احياء التراث العربي- بيروت – تحقيق أحمد شاكر- وقال عنه الترمذي حديث حسن .

(39) الأحزاب21.

(40) الجامع لأحكام القرآن / محمد بن أحمد القرطبي- ج14- ص 155- دار الشعب – القاهرة- الطبعة الثانية 1372ه.

(41) الفرقان 74.

(42) فتح الباري /لابن حجر العسقلاني - ج13 ص251 – طبعة بيروت 1379ه- دار المعرفة.

(43) صحيح مسلم – كتاب الجهاد والسير – باب غزوة حنين – حديث رقم (1775) – دار إحياء الكتـب العربية - القاهرة.

(44) صحيح مسلم – كتاب الجهاد والسير – باب غزوة حنين – حديث رقم (1776) مرجع سابق.

(45) صحيح مسلم1775 – سبق تخريجه بالحاشية رقم (43).

(46) تولي القيادة، فن القيادة العسكرية وعلمها / العقيد صمويل هندو والمقدم وليم توماس – ترجمة سامي هاشم، المؤسسة العربية للدراسات والنشر – بيروت – الطبعة الأولى 1983 .

(47) صحيح مسلم –كتاب الفضائل– باب شجاعة النبي صلى ا عليه وسلم – حـديث (2307) مرجـع سابق.

(48) الاستيعاب في معرفة الأصحاب – يوسف بن عبد ا بن عيد – مجلد 3ص1168- ترجمة عبـد ا بن الجموح ترجمة رقم 1903 – بيروت/ دار الجيل/1412.

(49) المصفى من صفات الدعاة / عبد الحميد البلاكي – الجزء الأول – مكتبة المنار الإسلامية – الكويت – حولي – الطبعة الأولى 1421ه -2000م.

(50) طبقات الشافعية الكبرى / عبد الوهاب السبكي – ج2ص 366 – دار الكتب العلميـة – بيـروت – الطبعة الأولى 1999م – تحقيق مصطفى عبد القادر عطا.

(51) كلمة ألقاها في تأبين الشيخ المجاهد أحمد ياسين / الشهيد د. عبـد العزيـز الرنتيسـي- الجامعـة الاسلامية.

(52) صفات القيادة لتحقيق الريادة / محمد كامل شبير – تحت الطبع والنشر.

(53) آل عمران: 159.

(54) في ظلال القرآن – سيد قطب – ج1ص501 - مرجع سابق.

(55) مسند الإمام أحمد (198) مرجع سابق.

(56) المصفى من صفات الدعاة / عبد الحميد البلاكي – الجزء الأول – مكتبة المنار الإسلامية – الكويت – حولي – الطبعة الأولى 1421ه -2000م.
(57) صحيح مسلم –كتاب الفضائل – باب توقيره صلى ا عليه وسلم – حديث (1337) – مرجع سابق.
(58) صحيح البخاري – كتاب الإيمان – باب الدين يسر – حديث (39) – دار ابن كثير – بيروت 1987م – الطبعة الثالثة – تحقيق مصطفى البغا.
(59) فتح الباري – لابن حجر العسقلاني – ح1ص94 – مرجع سابق.
(60) مصنف عبد الرازق/ أبو بكر الفاني- ج3ص593 – بيروت. المكتب الاسلامي1403ه.
(61) البقرة: 286.
(62) صحيح مسلم ح(1) ص236 حديث رقم 284 – دار احياء التراث بيروت – تحقيق محمد فؤاد عبـد الباقي (دون تاريخ).
(63) صحيح مسلم – كتاب الزكاة – باب إعطاء من سأل بنحسن وغلظة – حـديث (1057) – مرجـع سابق.
(64) أفراح الروح ص129،11.
(65) المعجم الصغير – للطبراني – ح1ص145- حديث (221) - بيروت - المكتب الإسلامي 1985م الطبعة الأولى.
(66) صحيح مسلم – كتاب الأمارة – باب فضيلة الامام العادل – حديث (1828) – مرجع سابق.
(67) صحيح مسلم – كتاب البر والصلة – باب فضل الرفق – حديث (2594) - مرجع سابق.
(68) الآداب الشرعية والمنهج المرعية / محمد بن مصلح القدسي -(ج2،ص108).
(69) في ظلال القرآن – سيد قطب – ح1ص539 – مرجع سابق.
(70) الآداب الشرعية والمنهج المرعية / محمد بن مصلح القدسي- (ج2،ص108)- مرجع سابق.
(71) الآداب الشرعية والمنهج المرعية / محمد بن مصلح القدسي - (ج2،ص108) –مرجع سابق.
(72) صحيح مسلم – كاتب الإيمان – باب بيان الإسلام بدأ غريباً – حديث (144) مرجع سابق.
(73) شرح للنووي على صحيح مسلم -ح2ص172- التراث العربي –بيروت– 1392ه – الطبعة الثانية.
(74) الشعراء: 89.
(75) الرعد : 28.
(76) ق: 33.
(77) الأنفال: 2 .
(78) الحج: 54.
(79) الحديد: 16.
(80) الزمر:23 .
(81) الأنفال: 11.
(82) السلوك التنظيمي مفاهيم وأسس – سلوك الفرد والجماعة في التنظـيم / كامـل المغربـي، ص78- عمان- دار الفكر للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية 1994-1995..

(83) المرجع السابق.
(84) أصول التنظيم والإدارة / محمد ماهر عليش، ص 87 - مكتبة عين شمس-القاهرة.
(85) موارد الظمآن – علي بن الهيثمي – ح1ص473 – حديث (1917) – بيروت – دار الكتب العلمية – تحقيق محمد عبد الرزاق حمزة.
(86) مسند الإمام أحمد – ح2ص250- مرجع سابق.
(87) صفات القيادة لتحقيق الريادة / محمد كامل شبير – تحت الطبع والنشر.
(88) فصلت: 30.
(89) الأحقاف :13،14.
(90) مسند الإمام أحمد – ح3ص413- مرجع سابق.
(91) الفاتحة: 6.
(92) آل عمران: 85.
(93) البقرة: 138.
(94) صحيح مسلم – كتاب البروالصلة- باب الأرواح جنود مجنده- حديث رقم 2638- مرجع سابق.
(95) صحيح البخاري – كتاب الرقابة – باب الأمانة- حديث رقم 6133- مرجع سابق.
(96) صفات القيادة لتحقيق الريادة / محمد كامل شبير – تحت الطبع والنشر.
(97) المرجع السابق. (98) المرجع السابق. (99) المرجع السابق. (100) المرجع السابق.
(101) فيض الغدير / عبد الرؤوف المناوي- ج4ص327 – المكتبة الكبرى – مصر – الطبعة الأولى 1356هـ.
(102) صفات القيادة لتحقيق الريادة / محمد كامل شبير – تحت الطبع والنشر.
(103) المصدر السابق.
(104) فن الإدارة قراءات مختارة جمعها جوزيف آل. باور ترجمة الدكتور أسعد أبو لبدة - ص 113 - دار البشير.
(105) المرجع السابق.
(106) المرجع السابق.
(107) فن الإدارة قراءات مختارة جمعها جوزيف آل. باور ترجمة الدكتور أسعد أبو لبدة- ص 115 - دار البشير- مرجع سابق.